PRINCIPII DI ECONOMIA COMMERCIALE

Volumi pubblicati:

N. 1. — Gino Zappa. — Le valutazioni di bilancio con particolare riguardo ai bilanci delle società per azioni. — L. 6.—

N. 2. — Umberto Pipia. — Diritto ferroviario. Seconda edizione interamente rifatta. — L. 20.—

N. 3. — R. Mayr. — Manuale di Storia del commercio considerato dal punto di vista della storia economico-sociale. — L. 8.—

N. 4. — Gino Arias. — Principii di economia commerciale. — L. 25.—

N. 5. — Gino Zappa. — La tecnica dei cambi esteri. Teoria e pratica dei pagamenti internazionali (*in preparazione*).

BIBLIOTECA DI SCIENZE APPLICATE AL COMMERCIO - 4

GINO ARIAS
Professore ordinario di Economia politica nella R. Università di Genova
Insegnante nel R. Istituto Superiore di Studi Commerciali in Genova

PRINCIPII
DI
ECONOMIA COMMERCIALE

Demonstratio longe optima experientia
BACONE. — *Novum Organum*

SOCIETÀ EDITRICE LIBRARIA
MILANO - VIA AUSONIO, 22 - Gall. De Cristof., 54-55
1917

A DUE INSIGNI MAESTRI

DELLA

SCIENZA ECONOMICA

ACHILLE LORIA E MAFFEO PANTALEONI

INDICE DELLE MATERIE

INTRODUZIONE. — **Statica e dinamica nell' economia.**

PARTE PRIMA.

La dinamica dello scambio in alcuni suoi momenti.

PARTE SECONDA.

Valore e prezzi.

PARTE TERZA.

L'Impresa.

PARTE QUARTA.

Commercio e speculazione.

PARTE QUINTA.

Il commercio e gli strumenti della circolazione.

PARTE SESTA.

Commercio e politica del commercio.

PARTE SETTIMA.

Commercio e trasporti.

ERRATA-CORRIGE

A p. 57, nota 2, riga 3, in luogo di: mutuatari, *leggi:* mutuanti.
» » 106, riga 30, in luogo di: il primo e non il secondo, *leggi:* il secondo e non il primo.
» » 120, riga 6, in luogo di: insistente, *leggi:* inesistente.
» » 156, n. 1, riga 11, in luogo di: 1904, *leggi:* 1894.
» » 183, n. 1, riga 1, in luogo di: 1891-1909, *leggi:* 1881-1909.
» » 233, riga 1, in luogo di: denominarsi, *leggi:* denominasi.
» » 414, riga 20, in luogo di: 1898-1899, *leggi;* 1898-1909.
» » 460, n. 1, riga 17, in luogo di: « Treausury Departement », *leggi:* « Treasury Department ».
» » 509, riga 10. *aggiungi, al termine del rigo:* (*valutazione all' incerto*, cfr. n. 1 e p. 925).
» » 510, riga 15, in luogo di: sale o discende, *leggi:* discende o sale.
» » 553, riga 16, in luogo di: convertibile, *leggi*: inconvertibile.
» » 561, riga 11, in luogo di: tossico, *leggi:* tonico.
» » 564, riga 25, in luogo di: più danno che vantaggio, *leggi:* più vantaggio che danno.
» » 600, riga 1, in luogo di: prezzi, *leggi:* costi.
» » 668, riga 16, in luogo di: contestare, *leggi:* consigliare.
» » 674, riga 23, in luogo di: concessioni, *leggi:* connessioni.
» » 698, riga 25, in luogo di: minore, *leggi:* maggiore.
» » 800, n. 2, riga 4, in luogo di: toglie, *leggi:* porta.

INTRODUZIONE.

Statica e dinamica nell' economia

SOMMARIO. — § 1. Concetto di statica e dinamica nell' economia: esposizione e critica della dottrina del Clark. — § 2. Il tipo sociale « statico » del Clark e i procedimenti dinamici che « tendono » a far coincidere con esso il tipo reale: obbiezioni. — § 3. Classificazione dei fenomeni dinamici: rilievi critici sulla classificazione del Pantaleoni. — § 4. Come debba intendersi la statica e la dinamica del fenomeno economico: quali deduzioni ne discendano circa il metodo di studio. — § 5. Discutibili critiche alla dottrina dell' equilibrio economico. — Come però essa non rappresenti un' ulteriore approssimazione in confronto della dottrina classica, se non integrata dall' indirizzo storico - sintetico, che mira a riprodurre il fenomeno economico nel suo corso continuo, nei suoi caratteri concreti essenziali, nelle sue interferenze con gli altri fenomeni.

§ 1. — Se l' osservazione scientifica vuol giungere a caratterizzare una determinata serie di fenomeni, se vuole conoscerli nella loro natura e comprenderne i vincoli, che tra essi intercedono, è necessario che presenti a se stessa i fenomeni come si svolgono nella realtà, cioè in tutti quei caratteri reali, che, a parte le accidentalità contingenti, dalle quali si può prescindere, costituiscono la *sostanza* del fenomeno (*substantia rerum*). E perciò l' osservazione dei fatti economici non può limitarne la contemplazione ad una fase determinata del loro corso continuo, ma deve estendere, per quanto è possibile, il suo campo di studio, tesoreggiando tutta quanta l' esperienza. Essa dovrà rappresentare il fenomeno, che è oggetto del suo studio, non solo nelle varie, innumerevoli sue fasi (*momenti statici*) ma anche in quel movimento perenne, di cui variano all' infinito i gradi di attività, ma che pur sempre presiede al passaggio dall' una all' altra fase (*dinamica*). Ma sul significato di queste designazioni bisogna intendersi con precisione, perchè l' apparente semplicità può generare equivoci.

Il Clark è lo scrittore che, di recente, si è più diffusamente, e con vera genialità, occupato della varietà fra il tipo statico e il

tipo dinamico nell' ordine dei fatti economici [1]. Teniamone, innanzi tutto, presenti le principali conclusioni:

a) Il tipo statico è quel tipo economico concreto che, in un determinato istante, una società assumerebbe se la concorrenza fosse libera e nessuno ostacolo vi si frapponesse.

b) La forma reale di ogni società si avvicina o si discosta più o meno da questo tipo statico.

c) Quanto più una società è altamente dinamica tanto più regolarmente la sua forma reale gravita attorno al suo tipo statico. In questo caso si hanno nell' organismo economico continui mutamenti, ma anche, nonostante queste perpetue oscillazioni, una immanente tendenza al ritorno verso il tipo statico, cioè verso il tipo cui la concorrenza, in quel momento, dà origine.

d) Per ogni periodo vi ha una forma statica ideale e non vi sono due di queste forme statiche, che sieno simili.

A questa teorica del Clark, che è invero genialissima, è da muoversi una obbiezione fondamentale. Gioverà subito averla presente, per comprendere in qual vero senso si debbano intendere la statica e la dinamica dei fenomeni economici.

Il Clark afferma che, in ogni istante, accanto al tipo concreto che una qualsiasi società presenta vi è un tipo, « ideale », che esattamente non si presenta mai all' osservazione, ma attorno al quale, in certe circostanze, gravita il tipo concreto.

Questo tipo ideale è quello che, in ipotesi di illimitata concorrenza, *quella* società assumerebbe. Ogni società ha un suo tipo concreto e un suo tipo ideale; quanto più è intenso il dinamismo economico, quanto più attive e rapide sono, nel seno di una società, le influenze trasformatrici, tanto più esattamente si verificano le condizioni necessarie e sufficienti perchè una società si avvicini al suo tipo *ideale*.

Ora nessuno potrà negare la legittimità di concepire un tipo ideale di società, estremamente mutabile, la quale rappresenti come l' ombra proiettata dalla società concreta, nel suo corso continuo, ma si può contestare la denominazione di « tipo statico » attribuita a questa società, la quale è evidentemente in moto incessante, al pari della società reale, di cui rappresenta una ideale sublimazione.

Perchè sarebbe questo il « tipo statico » delle società economiche, da contrapporsi alla società concreta, che rappresenterebbe il tipo

[1]) Clark, *Essentials of economic theory*, New-York 1907, cap. IX e XII.

opposto? E l'una e l'altra forma di società, la concreta e l'ideale, sono tipi dinamici, come non può non essere, pei vincoli intimi intercedenti tra l'una e l'altra. Chè se poi i due tipi si considerano in un istante isolato, allora sono statici ambedue.

Ma tutto ciò può sembrare una pura questione di terminologia. Si chiami « statico » o si chiami « ideale », non però muta la sostanza di questo astratto tipo di società, verso cui in certe condizioni « gravita » la società reale. Piuttosto si deve osservare che la teorica del Clark si fonda sopra un postulato contestabile, perchè smentito dalla realtà. Secondo l'autore le divergenze tra tipo ideale e tipo reale dipendono dall'assenza o presenza di intensi e rapidi movimenti, nell'interno della società, dall'azione minore o maggiore della forza di trasformazione. Ora questo può esser vero in quanto si presuppone, in astratto, il fatto economico come svolgentesi senza interferenza alcuna con gli altri fenomeni, coi quali invece si combina e dai quali noi lo isoliamo soltanto per meglio osservarlo. Isolamento utile, anzi necessario, ma di cui non è meno doveroso tener conto ogni qualvolta, dopo le prime approssimazioni, vogliamo arrivare alla comprensione piena ed adeguata del fenomeno.

Invero la divergenza tra il tipo ideale e il tipo reale di una società economica non dipende soltanto, come pensa il Clark, dall'unico fenomeno del *dinamismo*, ma anche dalla speciale forma di combinazione a cui il fatto economico, nella realtà, addiviene con gli altri fenomeni. Perchè una società graviti verso il suo tipo « ideale » è necessario, ma non sufficiente, che nel suo seno operi la forza di trasformazione, che si tratti insomma di una società dinamica, in continuo movimento o, come meno esattamente si dice, in continuo « progresso ». Non è sufficiente, perchè questa forza, certo considerevole, può essere totalmente o parzialmente contrastata da altre forze, con deviazione più o meno accentuata dal resultato finale designato dal Clark.

Mettiamo pure che una società sia in movimento incessante, che i suoi elementi si agitino, si formino e si riformino senza interruzione, senza alcuna stasi; in tal caso *potrà* questa società gravitare intorno al tipo dato dalla libera concorrenza, ma non lo *dovrà*, ed è unilaterale il concludere per una « necessità », che è invece una semplice possibilità. Graviterà attorno a quel tipo quando il fenomeno economico, con sufficiente approssimazione, si presenterà, nella realtà concreta, senza sensibili influenze ed alterazioni per opera di fenomeni estranei, ma ogni qualvolta queste interferenze avranno luogo si svolgeranno delle forze, le quali, senza impedire il

dinamismo sociale, impediranno che esso abbia per effetto di far gravitare il tipo concreto attorno al così detto tipo ideale.

Si potrà obbiettare che, se noi consideriamo l'azione di queste forze, implicitamente ammettiamo l'esistenza di ostacoli al dinamismo e conseguentemente ai suoi effetti. Ma, dicendo ciò, si confonderebbero, a mio avviso, due fenomeni essenzialmente diversi: *a*) l'esistenza di rapidi e continui movimenti di trasformazione nell'interno di una società, che suol dirsi « in progresso »; *b*) l'esistenza di quei determinati movimenti, che si richiedono perchè una società assuma il tipo dato dalla libera concorrenza.

Certo se si intende parlare soltanto di questi, allora la questione si elimina, ma allora si cade in una petizione di principio, perchè si viene a dire che ogni società concreta gravita attorno al tipo « ideale » dato dalla libera concorrenza, quando esiste la libera concorrenza. Se si vuol dir questo, non è contestabile, ma se invece si vuol dire che ogni società, in momenti di interno dinamismo, di « progresso », di formazione e trasformazione continue e di continuo movimento dei suoi elementi, gravita attorno al tipo « ideale », si dice una cosa che non è vera, ossia che è vera soltanto quando la società sia esclusivamente o quasi economica. Mentre nella realtà operano di continuo, anche ai giorni nostri e nelle civiltà più progredite e irrequiete, forze infinite, le quali deviano da un ipotetico assetto economico; eppure sono società tipicamente *dinamiche*.

L'errore può nascere quando noi osserviamo certe società Orientali, nelle quali veramente regna, o regnava fino a poco tempo addietro, la assoluta immobilità; allora poteva indursene che questa assenza di interno movimento fosse la causa deviatrice da un ipotetico tipo « ideale », mentre era soltanto una causa concorrente, poichè un'altra causa, e fondamentale, era rappresentata dall'influenza di un regime religioso-politico sull'assetto economico, come tra breve dimostreremo, pei fenomeni dello scambio.

Non è dunque vero che esista un tipo « ideale » di società attorno a cui « graviti » ogni società economica concreta. Certo niente c'impedisce di rappresentarci questo tipo « ideale »; esso esiste in astratto, come in astratto esiste tutto quanto ci piace immaginarci, per vantaggio di studio. Ma quel che non esiste è questa pretesa legge di « gravitazione » genialmente immaginata dal Clark. Qua non siamo nell'astrazione, ma in mezzo ai fatti concreti, dei quali la pretesa legge dovrebbe indicarci, con tollerabile approssimazione, le regolarità. E invece questa « legge » ci indica soltanto quel che può accadere in talune posizioni contingenti, le quali possono bensì

essersi verificate e verificarsi in avvenire, ma che restano ad ogni modo puramente occasionali, anche nelle più progredite società.

§ 2. — A dimostrazione di quanto abbiam detto, è necessario aver presente quali sarebbero i procedimenti dinamici, i quali, verificandosi con maggiore o minore intensità nell'interno delle società economiche, tenderebbero a far coincidere, con maggiore o minore esattezza, la società reale col suo tipo « ideale ». Sono: il movimento della popolazione, l'aumento del capitale, il cambiamento dei metodi tecnici, il cambiamento dell'organizzazione, la mutazione dei bisogni dei consumatori.

Ora, considerando questi elementi, si vede che ciascuno di essi può tendere verso il fine dall'autore indicato, il che avverrà soltanto nel caso in cui non esistano ostacoli che lo impediscano, cioè nell'ipotesi, sempre, se pure in diverso grado, irreale di un isolamento *effettivo*, e non soltanto ipotetico, del fatto economico. Prendiamo, per esempio, il primo dei procedimenti: il movimento della popolazione. Dice il Clark che la fase « statica » implica « densità di popolazione uguale per unità di risorse naturali »; quanto più attivo è il movimento della popolazione tanto più — *coeteris paribus* — è regolare la tendenza della società reale alla gravitazione attorno al suo tipo riflesso, la società ideale. Ma un movimento, per quanto rapido e continuo, della popolazione non può tendere a una distribuzione della popolazione proporzionalmente alle risorse naturali, se non in quanto manchino forze estranee, le quali ne contrastino l'azione. Vale a dire che è necessario supporre, una volta ammessa la presenza di questa energia: *a*) che la popolazione trasferentesi da uno ad altro luogo abbia la esatta consapevolezza, e non già una vaga intuizione, della distribuzione delle risorse naturali; *b* che sulla *totalità* della popolazione trasferentesi abbia esclusiva influenza la volontà di un adattamento delle energie alle risorse della natura e che a tal uopo esista quasi una tacita convenzione, con eliminazione piena di qualsiasi contraria volontà, come sarebbe l'intendimento di far prevalere interessi parziali sull'interesse collettivo; *c*) che la popolazione trasferentesi non abbia ad incontrare, durante il suo movimento, ostacolo alcuno, di qualsiasi specie (interessi economici di gruppi concorrenti, pregiudizî religiosi o di razza, opposizioni politiche ecc.). Nè vogliamo con ciò offrire una enumerazione completa, ma soltanto dimostrare, per via di esempio, che il movimento della popolazione (e il ragionamento può estendersi a qualsiasi altro dei procedimenti dinamici) non tende verso il

fine voluto se non supposti inesistenti « ostacoli », che, in vario grado, esistono sempre. Anzi questi « ostacoli » possono esistere in tal numero e in tal grado da capovolgere, in casi estremi, la situazione, e cioè da richiedere che essi sieno considerati come forze preponderanti e come « ostacolo » il movimento della popolazione.

§ 3. — Il Pantaleoni ha classificato i fenomeni economico-dinamici in due categorie: *di primo grado*, pei quali da una posizione di equilibrio economico si ritorna alla stessa posizione o ad altra posizione di equilibrio economico; *di secondo grado*, pei quali si devia da una posizione di equilibrio economico, senza ritornare ad alcuna posizione di equilibrio economico, per essersi trasformati i postulati supremi, su cui riposa il sistema [1]).

Sebbene altrove abbia aderito a tale classificazione [2]), una più attenta considerazione mi ha convinto che essa non può accogliersi senza alcuni rilievi.

Ed invero che cosa s'intende per questi fenomeni dinamici di secondo grado? Si vuol designare una serie di movimenti, mercè i quali ci si allontanerebbe stabilmente da una *ipotetica* posizione di equilibrio economico. Ora ogni posizione di equilibrio puramente economico esiste in una astrazione, della quale, come ho detto, non contesto la somma utilità scientifica. Ma qua, al solito, non siamo più nell'astrazione; siamo in mezzo ai fenomeni concreti, ed i fenomeni concreti sono normalmente in un equilibrio il quale non è mai esclusivamente economico, anche quando lo sia approssimativamente. Se ciò è vero ne resulta che i fenomeni dinamici di secondo grado, quali li concepisce il Pantaleoni, non possono esistere nella realtà, per il difetto del loro punto di partenza concreto: un equilibrio esclusivamente economico, da cui si operi una deviazione.

Essi esisterebbero soltanto nel caso in cui una società economica fosse in un assetto esclusivamente economico, con piena indifferenza in confronto a tutti gli altri fenomeni. Ora questa società non esiste che in astratto, e poichè quei movimenti si intendono come movimenti effettivi, vi è antinomia, sembrami, tra il carattere di astrazione di un equilibrio rigidamente economico (punto di partenza) e il carattere di effettività dei fenomeni dinamici di cui si tratta (procedimenti devianti dal punto di partenza).

[1]) Pantaleoni, *Di alcuni fenomeni di dinamica economica*, in « Giornale degli economisti », settembre 1909.

[2]) *Le forme moderne dell'impresa industriale e commerciale*, in « Giornale degli Economisti e Rivista di Statistica », gennaio 1910.

§ 4. — Teniamoci dunque alla realtà e dalla sua osservazione induciamo di quali posizioni statiche e di quali procedimenti dinamici si possa parlare nella economia.

a) Se in astrazione, per comodo di studio, è supponibile una posizione di equilibrio economico e movimenti che vi riconducano o ne allontanino definitivamente, nella realtà esistono soltanto *momenti economici*, i quali non rispondono esattamente a nessuna posizione di equilibrio economico, ma il cui equilibrio rappresenta la resultante di forze varie, realmente operanti, economiche e non economiche.

b) Questi momenti economici, non coincidono esattamente mai l'uno con l'altro; essi sono le varie fasi *statiche* della perenne economia dinamica.

c) Si possono e si debbono isolare alcuni di questi momenti e riprodurli in una immobilità di fatto inesistente, ma pur sempre nella loro realtà concreta. A ciò si procede mercè l'indagine storico-sintetica ed è questa la statica economica.

d) Quando poi si voglia descrivere i movimenti per cui si è passati o si passa da una fase statica ad altra fase statica, si entra nel campo della economia dinamica e si descrivono i movimenti per cui da una posizione di equilibrio *concreto*, e perciò non esclusivamente economico, si passa ad altra posizione di equilibrio concreto. Questi movimenti naturalmente non sono quelli di *secondo grado*, di cui parla il Pantaleoni, perchè il punto di partenza di questi è una pura astrazione.

e) Tale concezione della statica e della dinamica economica implica l'eccellenza del metodo storico-sintetico, il quale può descriverci tanto le fasi momentanee della società economica, quanto gli effettivi passaggi dall'una all'altra.

f) L'applicazione integrale di questo metodo implicherebbe di per sè stessa la necessità di non procedere ad alcun isolamento del fenomeno economico.

g) Ma l'opportunità di studio consiglia l'isolamento *momentaneo e provvisorio* del fatto economico e legittima le indagini della economia pura, sia le indagini statiche, come le dinamiche. Qua naturalmente si tratta di una statica e di una dinamica ipotetica. cioè di una *stasi* del fenomeno economico isolato, vale a dire ideale. e di una dinamica dello stesso fenomeno isolato (*fenomeno dinamico di primo grado* del Pantaleoni).

h) Ma tale isolamento provvisorio implica, sotto pena di errore, il ritorno alla realtà e lo studio assiduo delle interferenze tra il fatto economico e gli altri.

§ 5. — Alla dottrina dell' equilibrio economico spetta il merito di dimostrare, meglio di quel che non si facesse dagli scrittori classici, (i quali pur ne ebbero nozione) l'intima interdipendenza fra i fenomeni economici. Ingiustamente alla teorica dell' equilibrio e all' economia matematica si muove pertanto rimprovero di prescindere dalla realtà; in quanto l'economia pura deve necessariamente isolare il fenomeno economico, per conoscere quali sono, o meglio ne sarebbero, le leggi, nell' ipotesi in cui, nella vita reale, non esistessero le interferenze fra quel fenomeno e gli altri, cioè nell' ipotesi in cui si potesse prescindere dai mutevoli caratteri concreti, con cui esso si presenta alla nostra attenzione [1]). L' economia pura, con applicazione del calcolo matematico, là dove esso è applicabile, adempie dunque alla sua missione. Non hanno perciò ragione alcuna di sussistere certe critiche contro questo indirizzo, le quali disconoscono precisamente questa importante missione.

Ma non occorre mai dimenticare che le conclusioni a cui, mercè queste indagini, si può giungere, resistono finchè resiste l' ipotesi astratta, da cui ci siamo partiti. Ora poichè questa ipotesi non risponde, e non può rispondere, alla complessità della vita reale, è necessario, anzichè esaurire la propria attività in vane querele sulla preminenza dei metodi, dar vita a un indirizzo, il quale si proponga di rievocare, mercè un' accurata analisi ed una sintesi meditata, i momenti successivi della perenne economia dinamica.

Si debbono rappresentare i fatti economici nel loro movimento continuo, esaminarne volta per volta i caratteri concreti, raccoglierli nei loro aspetti essenziali, studiarne le interferenze con gli altri fenomeni, estremamente complesse e continuamente mutevoli.

Anche per questo studio non è certo trascurabile la conoscenza dei resultati a cui si giunge mercè l' altro indirizzo; anzi le astrazioni dell' economia pura sono una guida opportuna per orientarsi tra i fatti delle età passate e dell' età presente; allo stesso modo che l' economia astratta deve trarre dallo studio scientifico del fe-

[1]) Giustamente quindi ad un critico non troppo avveduto dell' economia matematica obbietta il MURRAY, *Un critico dell' economia matematica*, in « Rivista Italiana di Sociologia », gennaio-febbraio 1912, p. 81. « La realtà, ovvero, per intenderci, l' attività degli uomini non è puramente economica, quindi l' economia, studiandola solo da quel lato, scientemente, per forza di cose, compie un' astrazione ». Alla quale osservazione volentieri aderisco, purchè, anzichè « l' economia », si dica un « indirizzo dell' economia », e purchè si aggiunga che non solo l' attività degli uomini non è puramente economica, ma che la stessa attività economica non si può che provvisoriamente isolare dalle altre forme di attività, con cui è combinata.

nomeno concreto, compiuto mercè l'altro indirizzo, la consapevolezza esatta del proprio compito e dei limiti ad esso assegnati.

È stato detto che le teorie classiche dell'economia politica rappresentano una prima approssimazione in confronto con la dottrina dell'equilibrio [1]). Le teorie classiche trattavano, per solito, separatamente i vari problemi della scienza economica; la teoria dell'equilibrio afferma la connessione di tutti i problemi. Non si può determinare il tasso dei salari, se non si sia determinato il tasso dell'interesse, la rendita della terra ecc., in generale tutti i prezzi di tutte le merci. Tutti i prezzi sono connessi e di tutte le connessioni occorre tener conto per risolvere qualsiasi problema di economia politica.

Nessuno nega che ciò, in astrazione, sia esatto e che questa concezione rappresenti un progresso di fronte ai metodi dell'economia classica, in quanto giova a farci conoscere dipendenze prima ignorate tra le varie parti del complesso economico, quando, ben s'intende, ci si sappia tener lontani dal pericolo di attribuire un'importanza inesistente a dipendenze estremamente lontane, che si potrebbero, con comportabile tolleranza, trascurare.

Ma, pur tenendo nel debito conto questa verità, non si potrà affermare che la dottrina dell'equilibrio rappresenti veramente una nuova approssimazione in confronto con le dottrine classiche, nè, tanto meno, che debba essere la fonte di tutte le ulteriori approssimazioni, se non quando questo indirizzo sia integrato con l'altro ugualmente fondamentale.

È vero che tutte le parti del complesso economico possono considerarsi, in vario grado, connesse, ma è vero anche che tutte le parti del complesso sociale sono ugualmente connesse. Se esiste una interdipendenza tra i fenomeni economici esiste anche una interdipendenza tra i fenomeni sociali; se il procedimento di un singolo fenomeno economico non è isolabile da quello degli altri tutti, si potrebbe con ugual fondamento asserire che il fenomeno economico non è isolabile dal complesso sociale. Perchè il carattere di interdipendenza deve essere esclusivamente proprio del complesso economico e non anche del complesso sociale, di cui il primo fa parte?

Si obbietta, è vero, che per necessità di studio bisogna isolare dal complesso sociale il fenomeno economico, ed è giusto, ma purchè subito dopo si aggiunga che è ugualmente necessario procedere ad una

[1]) Amoroso, *Sopra la teoria delle variazioni del valore della moneta*, Roma 1912, pp. 66-67.

successiva reintegrazione, la quale restituisca al fenomeno studiato i suoi caratteri essenziali, da cui era stato provvisoriamente dispogliato.

Ora è appunto questa reintegrazione che richiede uno studio accurato ed è in essa che consiste il compito del metodo storico-sintetico Nè fino al momento che questa reintegrazione non sarà compiuta, almeno approssimativamente, si potrà affermare che l'economia politica abbia adempiuto, neanche approssimativamente, al suo compito di indagare le leggi da cui il fenomeno economico è guidato.

Cosicchè se, per merito della dottrina dell'equilibrio, si giunge da un certo punto di vista ad una maggiore approssimazione verso la verità, in confronto con la scuola classica, non si può dire che questa sia una conquista effettiva, se non quando sia integrata dalle altre approssimazioni, che debbono derivare dallo studio delle interferenze dinamiche tra il fenomeno economico e gli altri fenomeni, del cui complesso fa parte.

Anche su questo terreno ben poco aveva proceduto la scuola classica; tuttavia, se la dottrina dell'equilibrio dovesse davvero rimanere isolata e rappresentare tutta l'economia politica, non sarebbe ardito affermare che la scuola classica, sotto questo aspetto, si era maggiormente approssimata alla verità. Ma contrario a questa unilaterale conclusione è senza dubbio il pensiero de' maggiori economisti [1]).

Ripeto quel che più volte ho avuto occasione di affermare [2]): per ogni investigazione deduttiva, sia pure armata di calcolo, le premesse non possono esser date che dall'esperienza [3]). Ora è evi-

[1]) Tengansi presenti queste auree parole del PARETO, *Manuale di economia politica*, Milano 1906, p. 24: « Scopo della scienza è di conoscere le uniformità dei fenomeni, e quindi giova seguire ogni qualsiasi via, ogni qualsiasi metodo, che conduca allo scopo. Quello che ci conduce allo scopo è buono, sin tanto almeno che se ne trovi uno migliore. La storia ci è utile in quanto che estende nel passato l'esperienza del presente, e supplisce agli esperimenti, che non si possono fare; onde è buono il metodo storico; ma è pure buono il metodo deduttivo, o induttivo, che si volge ai fatti del presente ».

[2]) *Osservazioni sul metodo storico in Economia*, in « Giornale degli Economisti », vol. XXXVIII, serie 2.ª, 1909; *La « Sintesi economica »*, in « Riv. It. Sc. Giuridiche », vol. L, fasc. II-III.

[3]) Cfr. LESEINE et SURET, *Introduction mathématique à l'étude de l'Economie Politique*, Parigi 1911, pp. 3 ss. In ogni legge, osservano, vi sono due elementi: i *data*, o premesse, e i *vincula* o legami di ragionamento. Quel che la scuola matematica guadagna quanto ai *vincula* (*rerum nexus*) perderebbe quanto ai *data*, se essa si attenesse in modo esclusivo a delle ipotesi-limiti, più o meno lontane dalla realtà. Bisogna sempre più perfezionare i *data* « de façon que, dans la mesure posible, ils épousent la forme réele de la réalitè ».

dente che è arbitrario racchiudere l'esperienza entro qualsiasi confine di tempo o di spazio; essa svolgesi indefinitamente e perciò i suoi insegnamenti, anche per l'economia, sono indefiniti e le premesse per la deduzione (i *data*) in perpetuo rinnovamento e continua formazione e riformazione. Spetta all'economista l'osservazione continua e la elaborazione dei dati offerti dall'esperienza passata e presente. A lui spetta senza dubbio anche il compito di trarre dalle premesse del suo ragionamento tutte le deduzioni che può e in ogni forma legittima che ritenga opportuna, ma guai se egli dimenticasse che il fondamento primo della sua missione consiste pur sempre nell'osservazione, valutazione e coordinazione dei fenomeni concreti.

Applicando questi concetti allo studio del fenomeno dello scambio, presenteremo, prima di tutto, nelle pagine seguenti all'attenzione del lettore, isolandoli dall'insieme di cui fanno parte, alcuni importanti e caratteristici momenti di questo movimento incessante, dopo avere fugacemente accennato alla questione delle origini del baratto e alle varie soluzioni accolte dagli scrittori.

PARTE PRIMA.

La dinamica dello scambio in alcuni suoi momenti

Capitolo Primo

Osservazioni sulle origini del baratto.

Sommario: § 6. La precedenza del baratto silenzioso sopra ogni altra forma primitiva non può considerarsi sicuramente dimostrata. — § 7. Il baratto privato nell'interno dei gruppi patriarcali è concepibile, nonostante il carattere di contratto oneroso, proprio del baratto. — § 8. Permanenza del dubbio sulle prime origini del baratto: probabili origini molteplici.

§ 6. — L'argomento delle origini del baratto fu discusso, con mirabile profondità, dal Pantaleoni [1]).

Egli sostiene, con forti argomenti, la precedenza di tempo del baratto *internazionale,* e collettivo, nella forma di baratto silenzioso fra gruppo e gruppo, sul baratto entro la stessa tribù, tra famiglia e famiglia, o tra individui e individui. Senza dissimularci la gravità e complessità della questione, anzi la quasi impossibilità di giungere ad una conclusione, che resulti superiore a qualsiasi dubbio, non possiamo neanche nascondere che la tesi del Pantaleoni, per quanto fondata su forti ragioni, non ci sembra addirittura inoppugnabile.

Esponiamo il principale argomento, sul quale l'autore insiste per dimostrare la precedenza del baratto silenzioso internazionale sul baratto privato, in forma di scambio di doni connessi all'esercizio dell'ospitalità. Il *dono ospitale,* e il baratto che ne consegue,

[1]) Pantaleoni, *L'origine del baratto: a proposito di un nuovo studio del Cognetti*, 2.ª ed., in «Scritti vari di Economia», serie seconda, Palermo 1909, p. 261 ss.

implicano che sia superato quel periodo primitivo, in cui ciascun gruppo rimaneva chiuso di fronte ai gruppi circostanti, implica che, almeno temporaneamente, un gruppo si apra per accogliere l'appartenente ad un gruppo estraneo e farlo compartecipe del suo diritto, della sua *pace*. Il baratto silenzioso internazionale consente invece che ciascun gruppo rimanga eterogeneo ed ostile di fronte all'altro, mentre tuttavia avvengono, nella comune utilità, operazioni di scambio simili a quelle descritteci nel classico testo di Erodoto[1]). Da ciò argomentasi la precedenza in ordine di tempo del baratto silenzioso sul dono ospitale.

Ma perchè questo possa essere accolto senza obbiezioni è necessario che si consenta per dimostrato che nessun gruppo possa esser rimasto, originariamente, per un certo periodo di tempo indefinibile, senza procedere a operazioni di scambio con altri gruppi, ossia che queste operazioni si sieno veramente iniziate, nonostante l'ostilità che separava gruppo da gruppo. Da che cosa deducesi che questi atti *dovevano* avvenire?

« Il baratto silenzioso, scrive il Pantaleoni, suppone delle società viventi in uno stato, in cui la violenza è ancora universale e suprema, là dove l'altra dottrina suppone le società primitive già passate attraverso a quel lungo e difficile periodo di evoluzione che è occorso avanti la decomposizione della primitiva comunione di culto, vitto e tetto, e le suppone giunte a rapporti di confederazione, almeno intermittente o periodica, con altre società ». È vero, ma è proprio dimostrato che quando « la violenza è ancora universale e suprema » i rapporti di scambio, sia pure silenziosi, tra gruppo e gruppo sieno una realtà? Non si deduce certo dagli esempi concreti di baratto silenzioso, i quali invece ci dimostrano che quando il baratto avviene siamo giunti, almeno da parte di uno dei due contraenti, ad un certo grado, talvolta persino elevato, di domestichezza e avvedutezza nei rapporti sociali.

Ed infatti la più antica informazione (V sec. av. Cr.), quella di Erodoto, ci richiama alle operazioni di scambio tra un popolo civile, il Cartaginese, e gli indigeni della Libia. È essenziale il constatare che lo scambio è provocato dai Cartaginesi, i quali hanno trovato in questo espediente un mezzo di procacciarsi, in cambio delle loro merci, l'oro della Libia, senza addivenire ad alcuna contrattazione con gli indigeni. Questo primo esempio di baratto silenzioso, nonchè attestare l'esistenza di questa forma di baratto pur

[1]) Erodoto, *Historiae*, IV, 12.

nell' impero della violenza, ci dimostra invece come un popolo civile, nei suoi rapporti con un popolo barbaro, si valesse di un espediente avveduto, che consentiva lo scambio delle merci ed insieme non richiedeva spiacevoli rapporti.

Le testimonianze di P. Mela e Plinio (I sec. d. C.), di Ammiano Marcellino (IV sec. d. C.), di Eustazio (XII sec. d. C.) [1]), che, in tempi diversi, ci dicono dei Seri e dei loro traffici silenziosi ci provano che questo popolo. sebbene fuggente da domestichezza con gli altri, era tuttavia pacifico e mite, sicchè le operazioni di baratto da esso compiute vengono appunto, sino dal tempo di P. Mela e di Plinio, additate come esempio di bontà e di giustizia di questo popolo rustico, ma non selvaggio; anzi civile. P. Mela chiama i Seri «*gente tutta giustizia e commercio*», Plinio li dice «*d' indole mite*», e Ammiano Marcellino «*alieni sempre dalle armi e dai combattimenti e, con quella quiete di cui si compiacciono gli uomini riposati e placidi, non mai molesti a' confinanti*».

Gli scambi silenziosi tra Etiopi ed Egiziani dei quali ci narra Filostrate nella vita di Apollonio di Thyana [2]), in una *fiera* situata ai confini tra l' Egitto e l' Etiopia, sono veri e propri scambi tra popoli civili.

E le stesse molteplici testimonianze moderne relative ai baratti silenziosi tra popolazioni selvaggie dell' Africa e dell' America tra loro o con gli Europei, non suffragano affatto l' opinione della coesistenza del baratto silenzioso con la più sfrenata violenza, anzi sono presentate dagli scrittori, a cui le dobbiamo, come esempi di mitezza e di civiltà in popolazioni effettivamente meno barbare di quel che sembrerebbero. Ad esempio quando G. F. Lyon, nella sua *Narrative of travel in Northern Africa in the years 1818-19 and 20*, ci descrive quella « nazione invisibile », che scambia di notte il suo oro con le merci degli stranieri, ci narra questi rapporti come testimonianza di onestà e buona fede nei contraenti. « Io non posso immaginare, dice, che i commercianti siano degli arabi, poichè certamente, meno di chiunque altro, saprebbero astenersi dal rubare l' oro, che in modo così seducente vien loro posto gli occhi » [3]).

Non vedo dunque come dalle testimonianze storiche, che possediamo, possa *indursi* che il baratto silenzioso sia concepibile in

---

[1]) PLINIO, *Historiae, Nat.*, VI, 20. 24; P. MELA, *De Chorogr.*, III; AMMIANO MARCELLINO, *Rer. gest. Lib.*, ed. Berlino 1871, p. 289; EUSTAZIO, *Comment.*, in « Geog. Gr. Min. », II, p. 348.

[2]) PHILOSTRATES, *Vita di Apollonio di Thyana*, VI, 1.

[3]) Ed. Londra 1821, cap. III, p. 129.

un periodo di sfrenata violenza. Nè saprei dedurlo dai principî, dai quali l'istituzione appare regolata.

È bensì vero, come acutamente sostiene il Pantaleoni, che il baratto silenzioso internazionale non implica alcuna fusione, o anche alcun semplice accostamento, tra gruppo e gruppo contraente, i quali possono rimanere interamente l'uno estraneo all'altro. Ma se questa specifica condizione non implica un'altra ne porta seco: che nei popoli contraenti esista un notevole grado di buona fede ed onestà, tale quale non sempre si ritrova nei così detti popoli civili. Così quei commercianti, di cui parla il Lioy, se non rubano l'oro, sono in sostanza più civili degli arabi, come lo sono, in certo senso, tutte le popolazioni, che a simili rapporti di scambio addivengono. Non bisogna far coincidere la estraneità dei gruppi con la loro barbarie.

Se questo resulta vero, e induttivamente e deduttivamente, nulla porta a credere che in tempi primitivi, nei quali si ammette dominante ogni violenza, potessero liberamente esplicarsi i rapporti di scambio, sotto forma di baratto silenzioso.

§ 7. — Per dimostrare l'errore della tesi, che sostiene essere per lo meno concepibile la precedenza del baratto nell'interno dei gruppi sul baratto internazionale, il Pantaleoni, con finissima analisi, lumeggia un punto, per lui, essenziale: « che nell'antica società patriarcale vigeva la solidarietà sociale, sotto forma di un compiutissimo sistema di contratti gratuiti, che rendeva impossibile i contratti onerosi, dei quali è forma fondamentale il baratto ». In altri termini (e l'autore può avere piena ragione nella constatazione del fatto) nel regime di « proprietà patriarcale » dovevano aver luogo di continuo prestazioni di servizî, senza richiesta di una controprestazione immediata, ma nella consapevolezza di ottenere il cambio quando che sia, in virtù della stretta solidarietà che affratellava gli appartenenti al medesimo gruppo. Così vigevano varie forme di contratti gratuiti (mutui, commodati, precarî, depositi). Ma importa tener presente che questa gratuità era semplicemente estrinseca od apparente, in quanto chi prestava il suo servizio ben sapeva che, al momento opportuno, gli sarebbe stato restituito, in una forma o in un'altra, quel che oggi spontaneamente concedeva, mentre talvolta, servendo gli altri, veniva contemporaneamente a rendere un servizio a sè stesso. Così, concedendo in commodato alcuni utensili od animali da lavoro, osserva molto giustamente il Pantaleoni, riusciva ad impedire o diminuire l'eventuale deterioramento di questi capitali e si dispensava dalle spese di conservazione.

Se tutto questo è fuor di dubbio, se, come bene l'autore scrive per due fra questi contratti gratuiti, il commodato e il mutuo, « il carattere gratuito della prestazione del commodante, come di quella del mutuante, è soltanto apparente », non comprendo come questo sistema di contratti esteriormente gratuiti dovesse « escludere » il baratto.

In sostanza si concede, mercè questi contratti, una prestazione al presente, nella coscienza sicura che se ne riceverà un' altra futura e talora nella non men sicura certezza che, giovando ad altri *al presente*, si giova del pari a sè stessi. E allora come è inconcepibile che di questo compiuto ordinamento di prestazioni e controprestazioni potesse far parte il baratto, cioè il contemporaneo scambio di un bene con un bene? Il Pantaleoni accenna ad alcuni argomenti, che però non ci sembrano decisivi. Egli scrive innanzi tutto che « il sistema dei contratti gratuiti era un sistema perfettamente vitale, capace di prestarsi a ogni genere di operazioni ». Ora non dimentichiamo quale è il punto di partenza delle nostre indagini: questo sistema di contratti gratuiti noi lo argomentiamo ragionevolmente dalla solidarietà vigente fra i gruppi primitivi, ma allora questa solidarietà potè ben manifestarsi anche sotto la forma di baratto, dal momento che, come è ammesso, non impedisce, nel caso di prestazione, così detta « altruistica », la valutazione della propria utilità individuale. Il baratto, quale contratto oneroso, sarebbe inconcepibile soltanto nel caso che la solidarietà nell' interno del gruppo significasse, come è escluso, gratuità effettiva, e non soltanto apparente o formale, della prestazione al compagno. Taluno, disponendo di un bene, di cui non può oggi servirsi, lo dà in commodato al compagno, per impedirne la deteriorazione o per sottrarsi agli oneri della conservazione e provvede all' incremento della propria utilità, nell' atto in cui è solidale cogli appartenenti al gruppo. Perchè dunque non può concepirsi che a tale incremento provveda in un grado più elevato e più distintamente dando un bene e ricevendone contemporaneamente un altro?

O la gratuità delle prestazioni nell' interno dei gruppi era effettiva, e ciò non può ammettersi, o non era effettiva, ma soltanto apparente, e allora, concesso il principio della non gratuità, non può farsi questione di limiti o gradi nell' applicazione. Questi limiti erano evidentemente dati volta per volta dalle specifiche necessità, dalle mutevoli situazioni di fatto.

Il Pantaleoni veramente ritiene che le prestazioni reciproche di servizî avvenissero senza consapevolezza dell' utile rispettivo (in

modo « inconscio, nebuloso, poco preciso e mal misurato »), chè altrimenti sarebbero state « baratti belli e buoni ». Ma perchè mai questa inconsapevolezza? Non insegnava la più semplice osservazione che il servizio di oggi era reso domani e che oggi stesso si otteneva in sostanza una controprestazione? Erano baratti belli e buoni, ecco appunto la conclusione a cui mi sembra si debba giungere, e perciò nulla si oppone a credere che si accompagnasse con esse il baratto propriamente detto.

§ 8. — Le precedenti osservazioni (contenute in quella brevità che l'argomento generale del libro richiede) mirano a dimostrare non soltanto, come è evidente, che le fonti non ci assistono nella ricerca della *prima* forma di baratto, ma vogliono altresì far vedere come il ragionamento, per quanto elevato ed acuto, non riesca a dimostrare la priorità di una od altra forma, fra le più antiche, che si contestano il primato. L'incertezza perdura e probabilmente perdurerà, chè dovendosi procedere nella ricostruzione delle forme economiche primitive a base di induzione logica, la logica, in assenza del fatto, ci lascia dubbiosi. Nulla esclude che l'origine sia stata diversa e diversa la priorità, a seconda dei popoli, potendosi bene argomentare che la combinazione degli elementi logicamente necessarî e sufficienti per individuare l'una o l'altra forma, sia avvenuta nei varî luoghi in ordine diverso. Ipotesi quest'ultima che è tanto più giustificata in quanto non si può con precisione determinare *oggi*, a semplice guida di logica, gli elementi effettivi, dalla cui combinazione potè resultare l'una forma o l'altra.

Capitolo II.

Il regime dello scambio e dei prezzi nell'India antica.

Sommario: § 9. Scopo e limiti di queste indagini; bibliografia. — § 10. L'ordinamento a caste Indiano e le occupazioni economiche. — § 11. Il regime a caste e le occupazioni mercantili. — § 12. Coattività delle occupazioni mercantili. — § 13. La casta sacerdotale e il commercio: l'esercizio indiretto ne è talvolta consentito al bramano, anche in tempi normali: come si spieghi. — § 14. Le corporazioni professionali. — § 15. L'influenza delle corporazioni sui prezzi. — § 16. Reazione economica contro l'azione dell'ordinamento religioso-giuridico: il *giusto prezzo* e le *tariffe legali*. — § 17. Monopolî regi. — § 18. L'impresa commerciale. — § 19. Il prestito fruttifero e la casta dei *vaisyas*. — § 20. Il prestito fruttifero originalmente vietato e le discordanze fra le fonti: come si spieghino. — § 21. Le caste superiori e il prestito. — § 22. Il prezzo per l'uso della ric-

chezza accumulata: limiti legali all' interesse. — § 23. Le variazioni del limite a seconda delle caste: come in certi testi non comparisca e come in altri si accompagni a un consiglio morale di eguale trattamento. — § 24. Le variazioni del limite non sono ammesse nei prestiti garantiti: concordia di queste norme con le precedenti. — § 25. Conclusioni sul regime dello scambio e dei prezzi nell' antica India.

§ 9. — Un caso tipico della dinamica dello scambio è certo quello dell' India antica, col suo regime a caste. Le nostre ricerche condotte sulle fonti [1]) e le nostre osservazioni, in questo capitolo, si riferiscono all' influenza esercitata sull' ordinamento dello scambio e sul prezzo dei prodotti dall' ordinamento castale e da quello speciale ordinamento corporativo professionale, che si combina colle caste. Indi vedremo la reazione contro queste influenze affidata al

---

[1]) Le fonti Indiane sulle quali ci siamo fondati sono raccolte nei *Sacred Books of the East translated by various Oriental Scholars, and edited by* F. MAX MÜLLER, Oxford, 1879 ss., volumi II, VII, XIV, XXV, XXXIII. Esse appartengono a vari periodi, non precisabili se non entro larghi confini. I più antichi sono gli *smritis* di *Apastamba* e *Gautama* (vol. II, cit. ed. BÜHLER), di *Vasishtha* e di *Baudhâyana* (vol. XIV, cit. ed. BÜHLER), dal VI al II sec. av. Cristo; indi *Manù* (vol. XXV, cit. ed. BÜHLER), dal II secolo av. Cr. al II dopo Cristo; *Vishnù* (vol. VII, cit. ed. JOLLY), dal II al VI secolo d. Cr.; infine *Nârada* e *Brihaspati* (vol. XXXIII, cit. ed. JOLLY) dal VI al VII secolo d. Cristo. All' epoca di Vishnù deve ascriversi anche il sacro libro di *Yâgñavalkya* non contenuto nella cit. raccolta, ma edito dallo STENZLER in tedesco, Berlino 1848. Cfr. su questa partizione delle epoche Indiane MAZZARELLA. *Studî di etnologia giuridica*, Catania 1909, II, p. 40.

Per lo studio dell' antica economia Indiana sono da vedersi gli scritti del MAZZARELLA, con carattere però prevalentemente giuridico. Oltre gli *Studî* cit. vedi: *Il prestito nell' India antica*, in « Riv. It. Sociologia ». anno VII, fasc. I-II; *L' origine del prestito nel diritto Indiano*, ivi, anno VIII, fasc. II-III; *La genealogia del prestito nell' antico diritto Indiano*, ivi, anno IX, fasc. III-VI; *Le forme di aggregazione sociale nell' India dal V al VII secolo dell' Era Cristiana*, ivi, anno XV, fasc. II.

Fra gli scritti stranieri si ricordino, per la luce indiretta, che posson dare su questo tema: STEELE, *Law and Customs of Hindoo Castes*, Londra 1868; HOPKINS. *Position of the Ruling Caste in India*, in « Journ. Amer. Or. Soc. », 1889; JOLLY, *Recht und Sitte*, in « Grundriss der Indoarischen Phil. und Altertumskunde ». Strasburgo 1896; C. A. F. RHYS DAVIDS, *Economic Conditions in Ancient India*, in « Economic Journal », 1901; BOUGLÉ, *Essais sur le régime des castes*, in « Bibliothèque de philosophie contemporaine », Parigi 1908; S. V. KETKAR, *The history of Caste in India*, I. Ithaca 1909. Vedi pure l' articolo *Caste* nella « Enciclopaedia Britannica », 11.ª edizione, Cambridge 1910, V, pp. 464 ss.

Allo studio dell' economia attuale dell' India, nella quale tuttavia permangono le influenze dell' antico regime, sono dedicati gli scritti del RANADE, *Essays in Indian Economics*, Bombay 1898 (il più notevole sull' argomento) e il recentissimo del BANERJEA, *A Study of Indian Economics*, Londra 1911.

Tralascio di ricordare molteplici scritti sul « currency problem » Indiano, particolarmente nell' « Economic Journal » o nel « Quarterly Journal of Economics », che qua direttamente non interessano.

« giusto prezzo » e al « prezzo legale ». Infine considereremo più da vicino il prezzo per l'uso della ricchezza accumulata, l'interesse propriamente detto e un elemento dell'interesse lordo, il premio d'assicurazione contro il rischio corso dal creditore, come si presentano nei loro rapporti col regime stesso.

§ 10. — Quando si parla della distribuzione delle occupazioni fra le caste Indiane, bisogna distinguere fra le occupazioni *permesse* agli appartenenti ad una casta, che possono essere comuni a più caste, e quelle, il cui esercizio costituisce un peculiare dovere di questa o quella casta, o più precisamente la missione particolare a cui in vita è chiamata e il mezzo speciale con cui si procura il sostentamento per vivere.

L'esercizio delle occupazioni commerciali, insieme con quello dell'agricoltura, dell'allevamento del bestiame, del prestito ad interesse è affidato alla casta dei *vaisyas*, la terza nell'ordine delle quattro grandi caste pure dei liberi. Al di sopra di esse stanno i *kshatriyas,* o militari, il cui dovere speciale è di proteggere il popolo con le armi e guadagnarsi così la vita, e i *bramani,* o sacerdoti, le cui occupazioni sono di studiare il Veda, d'insegnare, di sacrificare per sè, di sacrificare per altri, di dare elemosine, di accettare offerte. I sacrifici per gli altri, l'insegnamento e l'accettazione dei doni dagli uomini puri sono i mezzi di sussistenza del bramano.

Queste sono le caste « dei due volte nati »; al disotto l'ultima casta dei liberi, quella dei *sûdras*, deve procacciarsi i mezzi da vivere servendo le caste superiori. Alle caste dei *vaisyas* e dei *kshatriyas* sono comuni le occupazioni permesse dello studio dei testi sacri, dei sacrifizi per proprio conto, della distribuzione dei doni [1]).

Limitiamoci, pel nostro studio, alle occupazioni industriali mercantili e ai riflessi di questo ordinamento religioso-giuridico sull'ordinamento economico.

---

[1]) *Vasishtha*, II, 13 ss. (*Sacred Books*, XIV, pp. 11 ss.). Cfr. *Baudhâyana*, I, 10, 18, 2 ss. (*Sacred Books,* XIV, pp. 199 ss.); *Apastamba*, II, 5, 10, 4 ss. (*Sacred Books*, II, 123 ss.); *Gautama*, X. 4 ss. (*Sacred Books*, II, pp. 224 ss.); *Manù*, X, 74 ss. (*Sacred Books*, XXV, pp. 419 ss.); *Vishnù*, II, 4 ss. (*Sacred Books*, VII, pp. 13 ss.). [Ivi le occupazioni proprie del *vaisya* sono, con qualche differenza da altri testi « tillage, keeping cows (and other cattle), traffic, lending money upon interest, and growing seeds ». È da notarsi che *Vishnù*, quanto ai *sûdras* dice che il loro dovere è di servire i due volte nati e la loro occupazione speciale l'esercizio di ogni branca di arti (all branches of art), il che, secondo un antico commentatore (NANDAPANDITA) significherebbe che il *sûdra* può anche attendere alle occupazioni del *vaisya*]. Cfr. pure *Nârada*, I, 52 ss. (*Sacred Books*, XXXIII, pp. 51 ss.).

Il *vaisya* non solo può, ma deve attendere al commercio e alle altre occupazioni economiche a lui contidate. Le altre caste non lo possono, tranne in alcuni casi eccezionali, specialmente in momento di estremo bisogno. Se non possono vivere con le occupazioni proprie della loro casta, possono assumere quelle delle caste immediatamente inferiori, non mai quelle di una casta più alta. Cosicchè eccezionalmente il commercio può essere esercitato dai *bramani* e dai *kshatriyas,* tuttavia nei limiti di cui diremo [1]).

Le più evidenti conseguenze di questa distribuzione coattiva delle occupazioni, resultano, fermandosi alle mercantili: *a*) impedimento normale del passaggio dalle occupazioni mercantili ad altre occupazioni, che non fossero quelle sopra indicate, come proprie dei *vaisyas*; *b*) conseguente limitazione coattiva dei rapporti di scambio a quelli definiti dalle attitudini e dalle attività di una cerchia ristretta di occupati ereditariamente; *c*) conferimento alla casta dei *vaisyas*, in omaggio ad una concezione religiosa, di un monopolio artificiale, di cui non potevano non risentirsi le conseguenze sui prezzi dei prodotti; *d*) necessità di una reazione giuridico-religiosa per limitare le conseguenze economiche di questo ordinamento morale e giuridico.

Nelle norme particolari, che esamineremo, si vedono chiaramente attuati i procedimenti, de' quali abbiamo fatto cenno.

§ 11. — Rispetto all' oggetto e all' estensione del commercio nel sistema, di cui ci occupiamo, risulta evidente, anche a prima vista, che il regime di vita imposto alle singole caste, con ammissione di certi nutrimenti e con esclusione di altri; i divieti di commercio ad alcune caste e le facoltà ad esse concesse eccezionalmente, ma sempre per certi generi soltanto e cioè per quelli più confacenti alla loro missione in vita [2]), dovevano creare una aperta antinomia tra l' importanza e la qualità delle occupazioni mercantili, effettivamente praticate, e la quantità e qualità dei bisogni da

[1]) *Vasishtha*, II, 22; *Baudhâyana*, II, 2, 4, 16 ss.; *Gautama*, VII, 6, 7; *Apastamba*, I, 7, 20, 11 ss.; *Manù*, X, 21 ss.; *Vishnù*, II, 15; *Nârada*, I. 55 ss. — Resulta che il bramano deve, in caso di bisogno, accedere alle occupazioni del *kshatriya* ma se non può vivere neanche in tal modo, a quelle dal *vaisya*, con i rilievi e le eccezioni speciali, di cui terremo conto.

[2]) Cfr. su ciò *Manù*, X, 82 ss., (*Sacred Books*, XXV, 420-21). Vedi nelle « sûtras » 86, 87, 88, 89, 90, 91, 92 ricordati i generi che il *bramano* ed il *kshatriya* non possono vendere anche quando eccezionalmente assumono, in luogo delle loro, le occupazioni del *vaisya*. Citiamo i condimenti di tutte le specie, il sale, il cibo cotto, le pietre, il bestiame, il panno tinto, il lino, la lana, la carne, il latte, il miele, l'olio, lo zucchero ecc.

soddisfarsi mercè lo scambio dei beni. Un tale fenomeno a noi sembra oggi quasi inconcepibile, eppure era allora necessario.

Per esempio: se il bramano, in caso di necessità, vuole esercitare il commercio, lo può, ma i generi in cui può commerciare, sono quelli che la legge gli prescrive, e precisamente la legge esclude [cfr. n. 2, p. 21] i generi di uso comune e di prima necessità, pei quali la domanda era senza dubbio più attiva e costante. Cosicchè la piena soddisfazione dei bisogni più comuni, mercè l'attività dello scambio, era impedita dagli ostacoli frapposti dal costume.

§ 12. — Vi sono tuttavia passi di questi testi sacri, i quali ci attestano della consapevolezza che l'esercizio delle occupazioni economiche è il fondamento di ogni vita civile. Infatti si legge in *Manù*, VIII, 410: « Il re deve comandare al *vaisya* di commerciare, di prestar danaro, di coltivare la terra, di sorvegliare il bestiame e al *sûdra* di servire le caste dei due volte nati ». Ed ivi, VIII, 418: « Il re deve costringere con ogni cura i *vaisyas* ed i *sûdras* ad eseguire le opere loro prescritte, perchè se queste due caste mancassero ai loro doveri, *getterebbero il mondo in confusione* »[1]).

Questi medesimi testi ci fanno vedere come potesse per lo meno presentarsi la possibilità che gli appartenenti alla casta dei *vaisyas* si rifiutassero di attendere alle professioni loro proprie. E come ciò poteva accadere? L'organizzazione castale e l'organizzazione corporativa dovevano conferire ai *vaisyas* un potere di monopolio, raffrenato certo e in parte neutralizzato dal « prezzo giusto » e dal « prezzo legale », i quali hanno pertanto la loro spiegazione in quelli stessi ordinamenti castale e corporativo. È dunque da pensarsi che questa reazione contro la situazione monopolistica, di per se stessa proveniente dall'ordinamento sociale, dovesse essere talmente vigorosa da far quasi temere un abbandono della professione mercantile e delle altre? Non lo pensiamo, perchè in ogni caso e come risulta anche dai passi che citeremo a suo tempo, il prezzo legale era un prezzo che teneva conto degli elementi costitutivi del costo, dei sacrifici incontràti del produttore, e non poteva andare al disotto della reintegrazione degli sforzi impiegati, quando pur si proponesse di sopprimere ogni beneficio in eccedenza oltre questo limite. Quanto al prezzo giusto, di cui diremo, sia nel caso che fosse un prezzo stabilito dall'apprezzamento subiettivo individuale, sia che fosse determinato dalle corporazioni mercantili, doveva certo,

---

[1]) *Sacred Books*, XXV, p. 325.

per quanto influenzato da considerazioni morali, rappresentare *per lo meno* la reintegrazione del costo, quando pure non contenesse qualche beneficio supplementare, come è argomentabile.

E allora io penso che questo timore di un abbandono della propria professione per opera dei *vaisyas* (lascio da parte i *sûdras*) dovesse piuttosto essere giustificato dalla non piena considerazione morale in cui le occupazioni mercantili ed agricole eran tenute, anche quando se ne riconosceva il valore pratico. Dice infatti *Manù*, IV, 6: « Il commerciare e il prestar danaro sono *satyânrita* (*un misto di verità e di falsità....*) » [1]).

Cosicchè non soltanto le minuziose prescrizioni nel genere di vita, i molteplici divieti, le speciali ed eccezionali facoltà, sviavano dal loro corso normale le operazioni di scambio, ma i preconcetti morali diminuivano altresì la dignità di queste stesse operazioni. E allora si vede quale grande influenza elementi estranei al tornaconto dovessero esercitare sulle leggi dello scambio, delle quali talune non potevano allora verificarsi, come oggi vengono enunciate. non già, si capisce, perchè non sieno vere in se stesse, ma perchè non potevano verificarsi le premesse di fatto, da cui quelle leggi dipendono.

§ 13. — Se è vero che in parecchi testi di varie epoche troviamo, indiscutibilmente, vietato il commercio in ogni forma ai *brahmanas* ed ai *kshatriyas*, non può tacersi che nello *smriti* di *Gautama* [VII-II sec. a. C.] vediamo invece eccezionalmente consentiti l'esercizio del commercio e dell'agricoltura, del prestito ad interesse al bramano, purchè egli non si occupi direttamente, ma per interposta persona [2]).

---

[1]) *Sacred Books*, XXV, p. 129. Tuttavia il commercio è pur sempre relativamente considerato la più dignitosa occupazione per il *vaisya;* le altre sono inferiori. Ciò risulta chiaro da un passo di *Manù*, X, 80: « Fra le varie occupazioni [proprie delle diverse caste, cfr. *Manù*, X, 75-79] per un bramano la più dignitosa consiste nell'insegnamento del Veda, per un kshatriya nella protezione del popolo, per un *vaisya* nel commercio ». La parola Indiana equivalente a commercio è *vârttâ*. Così intendono alcuni commentatori, seguìti dal Bühler (in *Sacred Books* cit., XXV, p. 419, cfr. nota a X, 80).

[2]) *Gautama*, X, 5: « L'agricoltura ed il commercio (sono) anche legali per un bramano) purchè egli non lavori da se stesso » e così (*ivi*, X, 6) il prestito ad interesse. Cfr. la nota del Bühler (in *Sacred Books of the East*, vol. II, p. 225): « Queste regole, che consentono ai bramani di essere « gentlemen farmers » o soci dormenti nelle ditte mercantili e bancarie, dirette dai *vaisyas*, non si incontrano negli altri *smritis*. Ma vanno d'accordo con la pratica oggi seguìta in molte parti dell'India e le lodi date dai commenti del Veda a quelli, che danno in dono le terre ai bramani, oltre le numerose antiche terre, dimostrano che da tempi molto remoti molti bramani avevano terre, che per regola erano coltivate dai *sûdras* ».

Non crediamo di dovere seguire il Mazzarella [1]), quando contraddicendo al Bühler (cfr. n. 2, p. 23), ritiene impossibile ammettere questa eccezione e pensa che si tratti di un rimaneggiamento piuttosto recente di questa « sûtra ». Quando si pensa che il commercio, il prestito ad interesse, l'agricoltura sono da *Gautama*, nel citato passo, consentiti al bramano, purchè egli « *non lavori da se stesso* », si può concepire che *Gautama* segua avviso differente degli altri, senza contraddire al principio supremo, che presiede alla distribuzione delle occupazioni fra le caste. Non si vuole che il bramano compia atti, i quali sieno in contrasto con la missione religiosa ad esso affidata [2]). Cosicchè, richiamandosi al motivo vero della esclusione, è concepibilissimo che alcuni dottori, in contrasto con l'opinione della maggioranza, accordino l'esercizio del commercio, del prestito, dell'agricoltura, quando non veniva menomata la dignità spirituale del bramano, perchè egli non si occupava direttamente. I più sono per l'opinione rigidamente restrittiva, alcuni invece per quella, diremmo, più liberale, forse in accordo con la pratica, anche degli antichi tempi. Sicchè io non vedo ragione alcuna per supporre un' interpolazione, di cui non v'è traccia.

Nè giova opporre « che i dubbi sulla autenticità delle due « sûtras » vengono confermati dal fatto inesplicabile dell'esclusione degli *kshatriyas* dall'esercizio di quelle occupazioni industriali, che pure lo stesso Gautama riconosce come permesse ad una casta più elevata e spirituale, come quella dei *bramani* ». L'autore dimentica che qua si tratta di occupazioni normali, non di occupazioni eccezionali, in luogo delle normali, sicchè bisogna vedere se sieno conciliabili le occupazioni proprie della casta con quelle economiche, di cui si tratta. Ora mentre, nel caso del *kshatriya* (militare) l'esercizio, anche indiretto, dell'agricoltura e del commercio, apparisce in contrasto con la vita che egli conduce, questo contrasto non appare nel caso del bramano, le cui occupazioni intellettuali

---

[1]) Mazzarella, *L'origine del prestito nel diritto Indiano*, p. 247, n. 3.

[2]) In *Manù*, X, 84 leggesi che l'agricoltura non è consigliabile alle caste superiori, neanche in caso di eccezionale bisogno, perchè gli « arnesi di legno con la punta di ferro nuocciono alla terra e agli esseri viventi nella terra ». E prima (ivi, X, 83) è detto « che un *bramano* o un *kshatriya*, vivendo con le occupazioni del *vaisya*, dovrebbero evitare attentamente l'agricoltura, che reca danno a molti esseri e dipende da altri esseri ». Alcuni commentatori (cfr. *Sacred Books of the East*, vol. XXV, pp. 420-21) commentano che l'esercizio dell'agricoltura dipende da certi animali e ricordano l'insegnamento di *Manù* (IV, 159-160) ove è detto che un *snataka* (un bramano, che ha terminato i suoi studi) « deve evitare tutto quello che dipende dagli altri ».

possono conciliarsi con quelle economiche, senza nuocere alle prime, che sono e restano fondamentali, non altrimenti che lo sono e restano per il *kshatriya* quelle militari. E perciò è concepibile che lo *smriti* di *Gautama* ammetta in un caso quel che esclude nell' altro.

Abbiamo voluto precisare questo punto per dimostrare che la esclusione, almeno dei bramani, dal commercio, non era poi così rigida, come alcuni vogliono e come la maggior parte dei testi indicherebbe, e che perciò è argomentabile che all' azione spirituale sull' organizzazione economica dovesse nella pratica corrispondere una certa reazione, la quale tendeva a ristabilire in parte quel che noi oggi *giudichiamo* normale, in quanto corrisponde con una certa approssimazione alla fase attuale del dinamismo economico [1]).

§. 14. — Il regime castale si combina, per ciò che riguarda l' influenza sui prezzi, col regime corporativo. Vediamo di quale regime si tratti. Sappiamo che le corporazioni dei mercanti erano rette da « consuetudini », ma non sappiamo precisamente in che cosa consistessero, perchè non abbiamo, per la società Indiana, come pel medio evo, gli statuti delle corporazioni. Tuttavia ci è noto che all' autorità regia era affidato l' incarico di rivedere le consuetudini dei mercanti, come quelle di ogni altra corporazione, per evitare che fossero in contrasto col pubblico interesse.

Dice infatti *Nârada,* XI, 2: « Fra gli eretici, seguaci del Veda, gilde (di negozianti), corporazioni, compagnie di soldati, assemblee (di cittadini), famiglie ed altre associazioni, il re deve mantenere le consuetudini (stabilite fra essi), tanto in città fortificate che in aperta campagna ». E *Narada,* X, 3: « Comunque sieno le loro leggi, i loro doveri religiosi, le regole riguardanti i loro doveri ed il modo particolare di vivere prescritto per essi, il re deve approvarli ». Ma, subito dopo, in *Nârada,* X, 4, leggesi: « Il re deve impedire che intraprendano tali atti che siano opposti ai desiderî del re o per loro natura spregevoli o contrari ai suoi interessi » [2]).

---

[1]) Perciò non a torto il BOUGLÉ, *Essais sur le régime des castes,* p. 24 osserva che non sempre le distinzioni dei codici corrispondono a quelle reali, pure affermando una vera e propria « repulsione » delle caste Indiane.

[2]) *Sacred Books,* XXXIII, pp. 153-154. Vedi ivi le note del JOLLY ed i richiami ad altri testi affini. L' espressione di *Nârada,* X, 3: « (the rules regarding) their attendance » è commentata: « the duty of attending, in a temple, or other (public hall), for the affairs of the community, when the sound of a drum or other instrument is heard ». E l' espressione di *Nârada,* X, 4: « injurious to his interests » è commentata: « causing pecuniary loss etc. ».

Queste corporazioni avevano anche una funzione giurisdizionale, ma non crediamo di dover convenire col Mazzarella, allorquando vuol dimostrare che le corporazioni professionali dell' India Naradiana dovevano risultare dalla riunione di aggregati domestici, anzi crediamo che si debba escludere. Crede il Mazzarella che questa composizione sia dimostrata dalla « ereditarietà delle professioni », ma questa ereditarietà (cfr. *Nârada,* I, 55) [1]) riferiscesi alle caste, non già alle singole corporazioni professionali incluse in ogni casta.

Poichè dunque nulla vieta il passaggio da professione a professione, entro ogni singola casta, poichè è altresì dimostrato ed ammesso dallo stesso Mazzarella che le corporazioni Indiane, almeno dell'epoca Naradiana, erano costituite da appartenenti alla stessa professione, ne risulta che le corporazioni non potevano essere costituite da aggregati domestici, ma da individui separati da questi aggregati. Chè altrimenti, libero essendo il passaggio, nell'interno degli aggregati domestici, da una ad altra professione, pur entro i limiti segnati dal gruppo castale, la corporazione, quando fosse stata costituita da aggregati domestici, non sarebbe stata omogenea dal punto di vista professionale, in contraddizione con quanto era, e doveva essere, perchè potesse rispondere alle sue funzioni [2]).

Tutto ciò naturalmente non esclude che si possa legittimamente supporre spesso nel fatto ereditarie le professioni, anche nell'interno delle varie caste, essendo presumibile che l'ereditarietà delle occupazioni imposta soltanto per le caste si risolvesse spesso in una vera ereditarietà professionale. Ma se ciò *poteva* essere, non era necessario, nè quindi coll'ammetterlo nulla si toglie alla dimostrazione precedente.

Anzi si deve aggiungere che la facoltà, sia pure eccezionale, concessa agli uomini di una certa casta di attendere alle occupa-

---

[1]) « These are the legitimate modes of acquisition of wealth for all the (four) castes severally. *If one caste* should take to the occupations of *another caste*, it is a criminal proceedings, except in extreme cases of distress » (*Sacred Books*, XXXIII, p. 55).

[2]) Il Mazzarella, *Le aggregazioni sociali nell' India antica*, p. 196, esposta la giurisdizione di questi tribunali corporativi e dimostrato che essi sono superiori ai tribunali familiari, dalle cui sentenze si può in certi casi (cfr. *Brihaspati*, XVII, 16 e *Nârada*, X, 16) appellare ai primi, deduce giustamente che le corporazioni sono aggregati sociali di complessità superiore a quella dei gruppi domestici, ma non, secondo me, con uguale ragione ne deduce altresì « che ogni corporazione è costituita da un certo numero di aggregati domestici ». Chè altrimenti, dice l'autore, l'autonomia di questi gruppi sociali, che risulta dimostrata, sarebbe inconciliabile con la subordinazione dei tribunali domestici ai corporativi.

Ma perchè mai? Autonomìa non significa sovranità, ciascun gruppo è autonomo, ma non sovrano. Chè se poi, come non si può, l'autonomia dovesse intendersi nel

zioni della casta inferiore, in caso di bisogno, doveva portare la conseguenza che le corporazioni professionali non risultassero composte da aggregati domestici, dal momento che, non fosse che per questa ragione, poteva avvenire il passaggio degli individui dello stesso aggregato domestico dall'una all'altra professione.

Del resto se si trovano in India delle corporazioni di rapinatori di professione, tollerate dallo Stato, come credere che fossero costituite di aggregati domestici? [1]).

Le testimonianze, che abbiamo citate, riferisconsi all'India Naradiana, ma le cose appariscono identiche anche molti secoli innanzi, ad esempio nel periodo a cui appartiene lo *smriti* di *Gautama* (VI-II sec. a. C.). Risulta infatti da *Gautama*, XI, 21, che coloro che davano a prestito erano organizzati in particolari corporazioni, come i coltivatori, i commercianti, i pastori e gli artigiani e queste corporazioni avevano il potere di regolarsi secondo norme da esse stesse stabilite [2]).

§. 15. Se queste erano presumibilmente le corporazioni professionali dell'India, e perciò le corporazioni dei mercanti, se esse avevano poteri giurisdizionali, se le loro consuetudini dovevano essere osservate dal re, è evidente che la loro unione economica era considerevole, e particolarmente sensibile sul prezzo dei prodotti. Siamo di fronte a una delle tante forme in cui nella storia ci com-

---

senso di sovranità, la stessa inconciliabilità comparirebbe anche nel caso che le corporazioni fossero composte di aggregati domestici.

Si osservi poi (cfr. MAZZARELLA, *Studî di etnologia giuridica*, II, p. 78) che, ad eccezione delle cause di carattere meramente professionale, che debbono essere giudicate esclusivamente dai tribunali corporativi, tutte le altre, comprese nei limiti della giurisdizione privata, possono essere indifferentemente decise dai tribunali di famiglia o dai tribunali corporativi o dai tribunali vicinali, secondo la volontà delle parti. Ora questa consentita volontarietà di scelta alle parti dimostra che non esisteva una vera e propria gerarchia giurisdizionale.

Infine osservo che come esiste una facoltà di appello dal tribunale famigliare al corporativo, così esiste una facoltà di appello da questo al vicinale. E allora se è conciliabile la subordinazione del tribunale corporativo al vicinale con l'autonomia dei gruppi corporativo e vicinale perchè lo stesso non accadrebbe pei gruppi famigliare e corporativo?

[1]) Cfr. MAZZARELLA, *Studî cit.*, II, p. 79.

[2]) *Gautama*, XI, 21 (*Sacred Books*, II, p. 234). È fra i doveri del re di mantenere questi regolamenti: « Cultivators, traders, herdsmen, money — lenders and artizans (have authority to lay down rules) for their respective classes ».

Lo stesso nell'epoca intermedia Manavica, come risulta da *Manù*, VIII, 41 (*Sacred Books*, XXV, p. 260): « (A King) who knows the sacred law, must inquire into the laws of castes, of districts, *of guilds* (orig. ind. *Sreni*), and of families, and (thus) settle the peculiar law of each ».

parisce attuata la politica del produttore (incluso il commerciante) monopolista, coi suoi caratteri concreti, che non si possono tanto facilmente dimenticare per la pura osservazione delle affinità esteriori.

Già si può dire, per queste corporazioni, quel che dimostreremo per il regime corporativo medievale: che, esse tendevano di per se stesse a rendere normale una deviazione dei prezzi dei prodotti dal costo, ad impedire qualsiasi relazione tra costo e rimunerazione, a consentire ai produttori la percezione di lucri di monopolio. Ma vi sono alcuni fenomeni speciali di questo regime corporativo che non vanno trascurati e che qua richiamo: *a*) Sebbene le corporazioni non risultino costituite da gruppi domestici, certo il regime castale doveva rendere, non necessaria, ma abituale la trasmissione ereditaria delle occupazioni e quindi conferire alle corporazioni Indiane, innestate nell' ordinamento castale, una saldezza, una immutabilità, di cui non v' è traccia nelle corporazioni medievali, ove l' ereditarietà delle occupazioni originariamente, per solito, inesistente, s' introduce di poi, ma è piuttosto *tentata,* mediante una serie di norme statutarie intese a favorirla, che stabilmente costituita [1]). *b*) Non sappiamo fino a qual punto fosse diffuso nelle diverse categorie di produttori il principio corporativo, ma sappiamo che di fronte alle corporazioni con carattere professionale esercitanti una azione economica esistevano altre corporazioni non professionali, per fini estranei alla tutela degli interessi economici. Erano queste (già risulta dalle fonti citate) le corporazioni delle classi non produttrici di ricchezza materiale, le quali non si proponevano nè lo avrebbero potuto di contrapporre alcuna resistenza alla politica di monopolio delle corporazioni professionali.

Il regime castale, ordinato in base a un sistema religioso. rendeva straordinariamente notevole il numero dei professanti occupazioni non produttrici di ricchezza materiale e conferiva anche per ciò alle corporazioni dei produttori facoltà di esercizio della loro politica monopolistica ben altrimenti estese di quelle che compariscano nel regime corporativo del medioevo. Ivi l' azione disciplinatrice egoistica delle singole corporazioni dei produttori, per la maggior

[1]) Sulle « caste-guilds » cfr. BANERJEA, *A Study* cit., pp. 37-38. L' autore così riassume (non con piena esattezza perciò che si riferisce alle corporazioni europee) le peculiari diversità tra le « caste-guilds » Indiane e le corporazioni di mestiere medievali in Europa: « These latter were not endogamous and there was no bar to the admission into the circle of outsiders who had learnt the business. The common occupation was a realtie and a source of strenght, not *a symbol of disunion in the different parts of society* as in the case of the Hindu guilds. Lastly, the European guilds might expand and develop, while *the Indian system was rigid and stereotyped* ».

frequenza, anzi abitualità, degli scambi tra produttori e produttori, più facilmente, se non necessariamente, poteva controbilanciarsi, sì da ricondurre più facilmente il rapporto fra costo e rimunerazione o comunque da determinare meno frequenti e sensibili deviazioni.

§ 16. — Non si può comprendere il « giusto prezzo » quale comparisce negli antichi testi Indiani, senza considerare l'influenza esercitata su tutto l'ordinamento economico, e perciò anche sui prezzi, dal regime castale. L'esistenza di complessi castali e castali corporativi dotati del privilegio di monopolizzare ereditariamente le occupazioni, dà luogo ad una situazione economica, dominata interamente da un rigido complesso di rapporti giuridici e religiosi. L'ordinamento a caste, con la immobilizzazione delle occupazioni, impedisce per regola il trasferimento dei produttori, il quale, quando pure in talun caso sia ammesso, è ad ogni modo vincolato da motivi estranei al tornaconto. In tali condizioni naturalmente non vi è possibilità alcuna d'un rapporto, comunque incerto e lontano, tra costo di produzione e prezzo, ma anzi questi ben fondati privilegi monopolistici tendono a far deviare costantemente i prezzi dal costo, conferendo delle vere e proprie rendite di monopolio.

E allora ben si capisce che cosa sia il giusto prezzo: una forma di reazione morale e giuridica contro un privilegio economico, determinato a sua volta dalle imposizioni di un sistema religioso e politico. L'autorità collettiva (non altrimenti accade, come vedremo, nel medio evo) tenta di dominare la formazione dei prezzi, per impedirne la elevazione sino ai limiti consentiti dal tornaconto individuale. Quindi è vano il voler ricercare, per questi tempi, come pel medio evo, un termine di misura economico del « giusto prezzo », in quanto esso rappresenta precisamente una deviazione dal prezzo economico, imposta da criteri morali e religiosi e deve essere, per necessità, impreciso nei suoi contorni economici.

Si legge in *Nârada* (VIII, 12): « I mercanti fissino un giusto prezzo per la loro mercanzia, secondo la località e la stagione, e si trattengano da disonesti traffici. Così il traffico diviene un'onesta professione [1]) ». Vuole il Mazzarella [2]) che questo prezzo giusto

[1]) « Therefore shall merchants fix a just price for their merchandise, according to the locality and season, and let them refrain from dishonest dealings. This (by adering to these principles) traffic becomes an honest profession » (*Sacred Books* etc., vol. XXXIII, p, 149).

[2]) Mazzarella, *Le forme di aggregazione sociale nell' India dal V al VII secolo dell' Era Cristiana*, p. 201.

fosse stabilito dalle corporazioni dei mercanti, ma nel testo non se ne fa parola e d'altronde non è necessario supporlo, potendo esser questa soltanto una prescrizione agli individui di attenersi, nella fissazione dei prezzi, a criteri di giustizia, cioè a criteri che non variano col variare del tornaconto (cf. quanto aggiungesi al § 18). Il richiamo alle « località e alle stagioni » fa conoscere che questo prezzo doveva variare a seconda dei tempi e dei luoghi, dal che potrebbe alcuno dedurre che il « giusto prezzo, » di cui qua si parla, era appunto un prezzo determinato da criteri economici. Ma le due ricordate espressioni non intendono *definire* il prezzo, a cui si atterranno i mercanti, ma semplicemente indicare uno dei criteri (la sua variabilità nel tempo e nello spazio) da cui il prezzo sarà dominato e quindi non danno una definizione economica del prezzo, ma temperano l'apprezzamento subiettivo, d'indole morale, con un richiamo alla realtà economica e alla sua continua mutabilità. Il che nulla toglie al carattere essenziale di questo « prezzo giusto », che non è, e non può essere, un prezzo economico, che anzi in tanto è imposto in quanto si vuole appunto che esso rappresenti una deviazione dal prezzo economico.

Del resto, si osservi bene, la stessa prescrizione che il prezzo delle merci deve uniformarsi alla variazione delle località e delle stagioni rappresenta non un riconoscimento dei rapporti economici, come si sarebbero spontaneamente svolti, ma una reazione contro di essi. Infatti l'ordinamento castale, ed il corporativo, ripetiamo, avrebbero consentito in ogni tempo e in ogni stagione la percezione di rendite monopolistiche, mercè una accorta e ferrea disciplina dell'offerta. Ora, imponendo l'adattamento del prezzo alla mutabilità dei tempi e dei luoghi, si vuole appunto reagire con una prescrizione morale contro gli eccessi consentiti dall'organizzazione monopolistica delle professioni. Varierà il prezzo *anche* secondo i luoghi e le stagioni (cioè *anche* secondo i mutevoli ed effettivi rapporti tra domanda ed offerta) e sarà disonesto ogni espediente per dominare a proprio vantaggio l'offerta dei prodotti, che i rigidi vincoli imposti alla trasferibilità dei produttori consentirebbero.

Non presenta caratteri sostanzialmente differenti da quelli che abbiamo descritti il prezzo legale, di cui ci parlano altri testi Indiani (*Manù*, VIII, 401-402)[1]. « Il re fissi la tariffa per la compra e vendita di tutte le cose mercantili, avendo ben considerato di dove vengono, dove vanno, quanto son state tenute, il probabile

[1]) *Sacred Books*, XXV, p. 324; cfr. pure *Yâgñavalkya*, II, 251.

guadagno, la probabile perdita ». « Una volta ogni cinque notti e alla fine d'ogni periodo di quindici giorni, il re pubblicamente stabilisca i prezzi per i negozianti ».

Anche questo prezzo legale è un prezzo « giusto ». L'autorità regia impedisce che i mercanti, in assenza di libera concorrenza, impongano ai consumatori prezzi, i quali ad essi consentano larghi beneficî monopolistici. Il re deve considerare un' infinità di elementi (tragitto compiuto nello scambio, qualità delle merci, mutabilità più o meno rapida del loro valore ecc.) e sostituirsi, diremmo quasi, all'opera perequatrice di una concorrenza che non esiste e non può esistere, perchè soffocata dall'ordinamento castale.

Un esempio notevole di queste manovre per la alterazione dei prezzi, che dovevano essere consuete, ci è offerto da *Vishnù*, V, 125 [1]), ove si legge che la multa più grave colpirà « quella compagnia di mercanti, la quale impedirà la vendita di una merce (che per caso si trovi fuori di paese), *vendendola sotto prezzo* ». Il testo non è molto chiaro, ma mi sembra che qua si debba alludere ad un fenomeno che potrebbe avere qualche lontana analogia coll' odierno *dumping*. Forse quei mercanti deprezzavano momentaneamente la loro merce in paese, per toglier di mezzo la concorrenza straniera, salvo a rilevare il prezzo, non appena ottenuto l'intento; e così provocavano la carestia.

§ 17. — La libertà del commercio era vincolata nell' India antica dai monopolî regi, tanto che *Manù* (VIII, 399) [2]) accorda al re la facoltà di « confiscare l'intera proprietà di un negoziante, il quale, senza consenso, esporta mercanzia, di cui il re ha il monopolio ». Ed i commentatori di questo passo ci insegnano che i monopolî erano varii anche a seconda dei luoghi: oltre gli elefanti, ricordati come esempio di monopolio consueto, si ricorda lo zafferano nel Kâsmir, nell'est il panno fino, nell'ovest i cavalli, nel mezzogiorno le pietre preziose e le perle. Questa variabilità dell'oggetto del monopolio regio probabilmente ci dimostra che il re sottraeva alla contrattazione privata, nei vari luoghi, precisamente quelle merci il cui commercio presentava una speciale importanza e prometteva lucri rilevanti.

---

[1]) *Sacred Books*, VII (ed. JOLLY), p. 35. « And for [the same punishement] for a company of mercants who prevent the sale of a commodity (which happens to be abroad) by selling it under its price ».

[2]) *Sacred Books*, XXV, p. 323. Cf. ivi la nota del BÜHLER e la citazione, ivi richiamata, di *Yâgñavalkya*, II, 261.

il che se in parte poteva servire a trasferire questi eventuali lucri allo Stato d'altra parte concorreva, come sempre, a frenare le speculazioni private.

§ 18. — L'impresa commerciale ci si presenta, nell'India Naradiana, sotto forma di piccola impresa, in cui ciascuno dei soci partecipa ai profitti e alle perdite, in proporzione della sua quota [1]). Ciascun socio deve cooperare al successo dell'impresa ed è responsabile per le perdite, di cui sia causa alla società per negligenza o per qualche atto compiuto contro le istruzioni degli altri soci o senza loro autorizzazione [2]): ma tutti i soci sono responsabili delle operazioni compiute da uno fra loro, per loro incarico [3]). Nel caso poi che un socio riesca a salvare la proprietà comune da qualche pericolo, che ad essa sovrasti, una decima parte dei beni gli sarà attribuita in privata proprietà, a remunerazione delle sue benemerenze [4]). Questo premio consentito al socio zelante ci attesta che molteplici rischi, oltre quelli comuni, minacciavano le sorti di un'impresa commerciale ed infatti si fa ricordo esplicito, oltre che degli infortuni, delle perdite derivanti da furti e di quelle che « provengono dal re », cioè, chiariscono i commentatori, dalla potenza, o prepotenza, di un re che si impadronisce dei beni privati [5]).

Ostacolo al commercio eran senza dubbio anche i molteplici dazî, dai quali sembra che i commercianti cercassero di evadere in più modi, mentre la legge severa li richiamava al doveroso pagamento, con la minaccia di grave multa, del pari che alla corretta dichiara-

---

[1]) *Nârada*, III, 3-4 (*Sacred Books*, XXXIII, p, 124): « The loss, expenses, and profit of each partner are either equal to those of the other partners, or exceed them, or remain below them, according as his share is equal to theirs, or greater, or less ». — « The stores, the food, the charges (for tolls and the like), the loss, the freight, and the expense of keeping valuables must be duly paid for by each of the several partners, in accordance with the terms of their agreements ». Cf. *Manù*, VIII, 211; *Yâgñavalkya*, II, 259.

[2]) « (Each partner) is responsible for what has been lost by his want of care, or in consequence of his acting against the instructions of, or without autorization from, all the other coparceners ». *Nârada*, III, 5, Cf. *Yâgñavalkya*, II, 260.

[3]) *Brihaspati*, XIV, 5 (*Sacred Books*, XXXIII, p. 337). « Whatever property one partner may give (or lend), authorized by many, or whatever contract he may cause to be executed, all that is (considered as having been) done by all ».

[4]) *Nârada*, III, 6: « Were the property of the partnership is in danger through fate, through a gang of robbers, or through the king, the tenth part of the goods shall belong to him who has preserved then throug his own exertion ». Cf. *Yâgña valkya*, II, 260; *Brihaspati*, XIV, 10.

[5]) Commenta il JOLLY a *Nârada*, III, 6 (*Sacred Books*, XXXIII, p. 125): « or against an encroaching prince who wants to seize it ».

zione del valore delle merci e all'obbligo di venderle nell'ora « legale » [1]).

Per questi gravi rischi, che il commerciante doveva sostenere, la legge sacra fa ammonizione di contrarre società soltanto con persone valide, intelligenti, competenti negli affari, e di buon lignaggio [2]), il che conferma come le occupazioni mercantili, sebbene non eccellenti, fra tutte le altre, nell'ordine morale, fossero tuttavia tenute in buon conto per la loro utilità e sopratutto come si comprendesse adeguatamente quali difficoltà presentavano e le doti non disprezzabili, che richiedevano.

§ 19. — Uno degli esempî più considerevoli del dominio esercitato, nel sistema a caste Indiano, dai rapporti morali e giuridici sui rapporti mercantili, ci è offerto dal prestito fruttifero, aperto, in tempo normale, alla sola casta dei *vaisyas*, vietato invece, tranne

[1]) *Nârada*, III, 13 (*Sacred Books*, XXXIII, p. 126): « If he evades a toll-house, or if he buys or sells at another than the legal hour, or if he does not state the value (of his goods) correctly, he shall be fined eight times the amount which he tried to evade ». Cf. ivi la nota dichiarativa del Jolly.

La multa è dunque minacciata non soltanto nel caso che il commerciante evada una « casa da dazio », ma anche nel caso che egli venda fuori dell'ora legale, forse (commenta il Jolly) quando venda fuor del tempo una merce per la quale non ha pagato il dazio abituale. Assai notevole è il terzo caso, quello in cui il commerciante non valuti correttamente il prezzo della merce. Questa disposizione può essere posta in relazione con quella già ricordata (*Nârada*, VIII, 12), per cui ai mercanti si fa obbligo di fissare un *giusto prezzo* per la loro mercanzia e rappresenta forse la conferma dell'interpretazione che ne abbiamo dato [cf. § 16]. Poichè resulta evidente che questo *prezzo corretto* è un prezzo individuale, e non già una tariffa stabilita dalla corporazione dei mercanti (in quanto senza dubbio il legislatore rivolgesi ai singoli mercanti nel caso del prezzo come negli altri due). Il valore, di cui qua si parla, è, senza dubbio, quello dichiarato nell'atto del pagamento del dazio, e si vuole che sia corretto, cioè giusto. Ma come al mercante singolo il legislatore si rivolgeva per questa corretta dichiarazione, così è argomentabile che ai mercanti singolarmente considerati si rivolga quando, nell'altro caso, parla del prezzo di vendita, tanto più che si presume che questa dichiarazione dovesse esser conforme al futuro prezzo di vendita. Si cf. *Manù*, VIII, 400 (*Sacred Books*, XXV, p. 324).

[2]) *Brihaspati*, XIV, 1-2 (*Sacred Books*, XXXIII, p. 336-337).

A dimostrare che, nonostante la parola della legge, il bramano doveva assai frequentemente esercitare il commercio, può, a mio avviso, essere ricordato un passo di *Nârada*, il quale si riferisce alla tassazione delle cose mobili possedute dal bramano. Sono esenti da imposte le suppellettili di casa, colpiti invece tutti gli altri beni mobili, compresi aggiungesi esplicitamente, *i beni oggetto di commercio*. *Nârada*, III, 14 (*Sacred Books*, XXXIII, 127): « It is declared that a wise man should always abstain from levyng a toll on that property of a learned Brahman which belongs to his household; but no (on that which he uses) for trading purposes ». — Questa esplicita menzione non trovasi invece in altri passi, ugualmente concernenti la tassazione del bramano (*Apastamba*, II, 10, 26, 10; *Vasishtha*, XIX, 24; *Manù*, VII, 333; *Vishnù*, III, 26).

in casi eccezionali, specie di ristrettezza, alle caste superiori dei *kshatriyas* e dei *brahmanas*, impedito sempre ai *sûdras*. Su quest'argomento, dal punto di vista giuridico, ha lungamente scritto il Mazzarella [1]); qua importa soltanto precisare le conseguenze di quell'ordinamento sul fatto economico, le deviazioni che esso doveva provocare, in confronto con quello che altrimenti sarebbe stato il corso dello stesso fenomeno.

Il prestito fruttifero, al pari di ogni altra forma di commercio, non è già privilegio consentito alle caste superiori, bensì alla terza casta, a quella cui sono riservate le occupazioni economiche di grado superiore, mentre le occupazioni economiche di grado inferiore o manuali sono affidate alla casta dei *sûdras*. L'immobilità e la gerarchia delle caste, dogma imposto da concezioni ultraterrene, vincolatrici di tutta la vita terrena, hanno, quale riflesso economico, il conferimento di un potere di monopolio non già alla caste « do-

---

[1]) Mazzarella, *Il prestito nell' India antica; L' origine del prestito nel diritto Indiano; La genealogia del prestito nell' antico diritto Indiano*, già citati al § 9.

Il metodo applicato dal Mazzarella nei vari suoi scritti (e più specialmente in quello sull' *Origine del prestito nel diritto indiano*) è da lui denominato delle « variazioni stratigrafiche ». Consiste nel riannodare i complessi elementari di ciascun istituto a due tipi prestabiliti (il *gentilizio* o il *feudale*), descrivere per epoche ben definite, per cui rimangano sicure testimonianze, i caratteri dell' istituto in ciascuna epoca, indurre quali dovevano essere in epoche anteriori. Il metodo è di estrema ingegnosità, ma presenta un difetto fondamentale, che qua ci limitiamo ad accennare: dà per dimostrato precisamente il punto essenziale, che è la *causa disputandi*, cioè presuppone indiscutibile che il passaggio graduale dal tipo gentilizio al tipo feudale sia la legge unica delle variazioni giuridiche. Ora questo non è vero e l' economista e il giurista debbono, per loro conto, osservare che se un istituto risponde ad una funzione, questa funzione avrà per lo meno il potere di plasmare le manifestazioni essenziali dell' istituto, indipendentemente dalla sua eventuale dipendenza da un « tipo » o da un altro. Così, nell' argomento di cui trattasi nel testo, il prestito fruttifero, vuole il Mazzarella (*Origine del prestito*, pp. 290-91) che in un periodo precedente a quello per cui rimangono le più antiche testimonianze storiche (*predharmasutrico*) dovessero essere più numerosi i casi, nei quali alle caste superiori era consentito il prestito fruttifero. Ma ciò è del tutto arbitrario. Infatti nei periodi storici noi troviamo *immutate* le restrizioni e le facoltà, in ordine al prestito fruttifero, delle due caste superiori, appunto perchè non muta il sistema ideologico, che presiede a questo ordinamento economico. In quanto le caste esistono nessuna facoltà può essere concessa, tranne in caso di estrema necessità od altri simili, di invadere il campo delle occupazioni mercantili ed agricole riservato ai *vaisyas*. Quindi se nell' epoca predharmasutrica esistevano le caste, come è ammesso dal Mazzarella, non vi è alcuna ragione di supporre minori restrizioni, anzi nessuna facoltà maggiore di quelle logicamente concepibili, in quel sistema, e storicamente constatate. A tutto ciò si aggiunga che in qualche antico testo comparisce indubbiamente una ostilità contro il prestito fruttifero (cfr. § 20), che poi va attenuandosi; sicchè, anche per questa ragione, è piuttosto argomentabile il contrario della conclusione a cui si perviene deduttivamente con la ingegnosa teoria etnologica dei « tipi » sociali.

minatrici », ma ad una delle caste « dominate » e precisamente a quella casta a cui la missione affidata nella vita impone quel genere di occupazione. Cosicchè la gerarchia delle caste non tutela tanto un dominio economico quanto rappresenta invece una distribuzione ereditaria degli individui, a seconda del presunto loro grado di perfezione morale e consentirebbe anzi, di per sè stessa, l'esercizio di un privilegio illimitato per parte dei *vaisyas*, conferendo ad essi beneficî materiali alle altre caste preclusi. Egli è che qua il concetto di « dominio » è essenzialmente diverso da quello che si suole oggi intendere; è un dominio spirituale, il quale può non coincidere col dominio terreno e può logicamente consentire privilegi economici precisamente alle caste spiritualmente inferiori.

Tuttavia è evidente nella legislazione Indiana la preoccupazione di disciplinare, per quanto è possibile, questa condizione reale, in modo che il potere consentito ai *vaisyas*, prestatori ad interesse, non ecceda al di là di certi limiti, a danno delle caste superiori.

Innanzi tutto l'esercizio del prestito (come, del resto, qualsiasi occupazione assegnata alle caste) è, come abbiamo accennato, più che una facoltà *un obbligo*. Dice infatti *Manù* [1]) che è dovere di un *vaisya* di commerciare, di coltivare la terra, *di prestare danaro*. Ora è evidente che l'*imposizione del prestito*, quale dovere di casta, può, in talun caso, aprire al prestatore una situazione critica, nonostante tutte le garanzie assicurategli dalla legge.

Il prestito è fruttifero, quando manca di garanzia reale, e gli interessi legali, come vedremo, sono in misura crescente secondo l'ordine delle caste (cfr. § 23). Quindi ben può il *vaisya* essere talora costretto ad un prestito, per il quale egli non valuti sufficiente la garanzia personale del debitore, senza che egli possa compensarsi del rischio, aumentando quell'elemento dell'interesse lordo, che è il premio d'assicurazione. La definizione legale dell'interesse contrasta certo con la variabilità del rischio effettivo corso dal prestatore, anche a parità di grado castale del debitore.

Ciò però non toglie che normalmente il prestito fruttifero dovesse essere fonte di ricchezza pel *vaisya*, perchè, nonostante i descritti vincoli alla libertà di scelta del rischio, gli interessi erano normalmente sufficienti a garantirlo contro il rischio stesso e ad

[1]) *Manú*, I, 90 (*Sacred Books*, XXV, p. 24): « The Vaisya to tend cattle, to bestow gifts, to offer sacrifices, to study (the Veda), to trade, to lend money, and to cultivate land ».

Alle sue occupazioni di casta, compreso il prestito, il *vaisya* può essere costretto dal re, come resulta da *Manù*, VIII, 410 (*Sacred Books*, XXV, p. 325, già citato al § 12).

assicurargli un congruo premio per l'uso conferito della ricchezza accumulata. Quindi non a torto argomentasi [1]) la esclusione del *sûdra* (lavoratore libero) dal prestito fruttifero anche da testi, che impediscono al *sûdra* di ammassare ricchezze, se pure è in grado di farlo, pel timore che egli diventi orgoglioso e venga meno al suo dovere specifico di casta, che è quello di servire le caste superiori [2]).

§ 20. — In epoca assai anteriore alla Manavica, cioè in quella contemporanea agli *smriti* di *Apastamba, Gautama, Vasishtha* e *Baudhâyana* (VI-II secolo av. Cr.), l'ordinamento del prestito fruttifero era pressochè identico? Così è stato sostenuto dal Mazzarella [3]), ma dubito che sia proprio in tutto vero che questo resulti dalle fonti.

Anche in questo periodo senza dubbio sono stabilmente fissate le occupazioni delle varie caste, tra cui quelle dei *vaisyas*, ma non appare che il prestito fruttifero fosse sempre, fin da questi tempi, come fu dopo, una occupazione consentita, e persino imposta, ai *vaisyas*.

È argomento assai interessante, sul quale ci consentiamo alcune osservazioni critiche, perchè, precisato questo punto, secondo la diretta testimonianza delle fonti, ne resulterà convalidata l'estrema variabilità, da momento a momento, fin nello stesso popolo, dei rapporti economici e dei concetti, da cui son dominati.

Nel testo di *Gautama,* X, 49, il prestito fruttifero [4]) è incluso fra le occupazioni « addizionali » del *vaisya*, cioè ad esso specifiche, in confronto con le altre caste; ma in *Apastamba,* II, 5, 10, 7, non si fa menzione di prestito fruttifero [5]), mentre da tutto il complesso delle disposizioni di quest'ultimo *smriti* resulta che il prestito fruttifero è un atto illecito, tanto che colui che lo pratica deve essere sottoposto ad una penitenza, che è imposta anche agli autori di altri atti criminosi ed immorali [6]).

---

[1]) MAZZARELLA, *Il prestito nell' India antica*, p. 62.

[2]) *Manù*, X, 129 (*Sacred Books*, XXV, p. 430): « No collection of wealth must be made by a Sûdra, even though te be able (to do it); for a Sûdra who has acquired wealth, gives pain to Brâhmanas ».

[3]) MAZZARELLA, *L' origine del prestito nel diritto Indiano*, p. 246, n. 2 e p. 247, n. 2.

[4]) *Gautama*, X, 49 (*Sacred Books*, II, p. 229): « The additional (occupations) of a Vaisya are, agriculture, trade, tending cattle, *and lending money at interest* ».

[5]) *Apastamba*, II, 5, 10, 7 (*Sacred Books*, II, p. 123): « (The lawful occupations) of a Vaisya are the same as those of a kshatriya, wit the exception of governing and fighting. (But in his case) agriculture, the tending of cattle, *and trade* must be added ».

[6]) Così esplicitamente è detto in *Apastamba*, I, 9, 27, 10 (*Sacred Books*, II, p. 87): « He who coabits with a non Aryan-woman, he wo lends money at interest, he who drinks (other) spirituous liquors (than Surâ), he wo praises everybody in a manner unworthy of a Brâhmana, shall sit on grass, allowing his back to be scorched (by the sun) ».

Ora da queste testimonianze resulta chiaro che, secondo l'insegnamento di *Apastamba,* il prestito fruttifero non è permesso e perciò non è annoverato tra le occupazioni proprie del *vaisya.* Non si può prescindere da questa concordia delle fonti, per concludere, col Mazzarella, che « con ogni probabilità queste prescrizioni debbono riflettere l'usura, cioè il prestito ad interesse superiore al limite legale, non il prestito in genere, il che è confermato dalla considera zione degli altri *smritis,* che, pure ritenendo come un'occupazione illecita e disprezzabile l'usura, permettono però il prestito fruttifero ». A questa conclusione si dovrebbe giungere se noi avessimo, come fondamento di fatto, la premessa della esplicita concessione del prestito fruttifero ai *vaisyas* nel testo di *Apastamba;* ma invece, proprio in questo testo, si parla di commercio, *e non di prestito ad interesse.* L'omissione potrebbe, per ipotesi un po' rischiosa, considerarsi ca suale nel solo caso che dall'insieme delle altre norme resultasse consentito il prestito ad interesse legale; invece resulta il contrario, tanto che bisognerebbe, per interpretazione restrittiva non fondata, riferire al solo prestito usuraio ciò che *Apstamba* dice in generale del prestito fruttifero. Sicchè non abbiamo nei fatti alcun punto d'appoggio nè per un'interpretazione estensiva delle occupazioni nè per un'interpretazione restrittiva del divieto di prestito.

Di fronte a questa concordia delle fonti, è illegittimo il dubbio; e par giusto concludere che l'insegnamento di *Apastamba* differenziasi dagli altri dello stesso periodo (cfr. § 9) e non consente il prestito ad interesse e perciò non ne fa una occupazione propria dei *vaisyas.*

In altri *dharmasutras* (*Gautama,* l. cit.; *Vasishtha,* II, 19) [1]) il prestito ad interesse è nominato esplicitamente fra le occupazioni proprie dei *vaisyas;* nel libro di *Baudhâyana* questa menzione così espressa non comparisce, tuttavia può argomentarsi che solo l'usura fosse considerata illecita, non in generale il prestito ad interesse [2]).

Da tutto quanto si è detto resulta chiaro che le più antiche fonti Indiane non sono in tutto concordi nel consentire il prestito

[1]) *Vasishtha,* II, 19 (*Sacred Books,* XIV, p. 11): « Besides, agriculture, trading, tending cattle, *and lending money at interest* ».

[2]) Particolarmente argomentasi da *Baudhâyana,* I, 5, 10, 25 (*Sacred Books,* XIV, p. 175), ove è detto che *alle due prime caste* il prestito ad interesse è consentito nel solo caso che si tratti di un prestito fatto ad un uomo che trascura i suoi doveri sacri, a un miserabile, a un ateo o a un uomo molto malvagio. Pare resultarne che ai *vaisyas* il prestito ad interesse fosse invece consentito senza queste limitazioni e che solo l'usura lor fosse impedita, quale grave delitto (cfr. *Baudhâyana,* I, 5, 10, 21-23).

ad interesse, sia pure entro i limiti dell' interesse legale, sicchè occorre uno sforzo non richiesto di ermenentica per riconoscere nelle fonti una perfetta concordanza, la quale in verità difetta [1]). Piuttosto da queste incertezze si ricaverà la conclusione che, nei più antichi tempi, pur esistendo ben definita la distinzione delle caste, il prestito fruttifero incontrava tuttavia ostacoli nel timore forse che esso costituisse una troppo importante facoltà per le classi medie contro le superiori e fors' anco nella primitiva repugnanza ad ammettere un compenso pel prestito del danaro, ricordo certo di quella « solidarietà », che domina nei gruppi originarî e di cui potevano rimaner traccie anche nell' antica società Indiana, nonostante la già rigida classificazione delle caste, dal momento che questa ispiravasi, come a concetto informatore, a un sistema ideologico religioso.

[1]) In *Apastamba* non appare mai, neanche eccezionalmente, consentito il prestito agli uomini delle due prime caste; mentre di questi casi eccezionali si fa ricordo, come sarà detto fra breve, in altri *smritis*. Anche questo non può esser casuale. *Apastamba*, I, 7, 21-3-4 (*Sacred Books*, II, p. 73), dice soltanto che i bramani, i quali esercitano per miseria « il commercio » debbono abbandonarlo, non appena venuta meno la causa, ma non parla mai di prestito ad interesse. Il che è indizio, con gli altri concorde, che il prestito non è ammesso, neanche ad interesse normale. Il MAZZARELLA, *L' origine del prestito nel diritto Indiano*, p. 248, n. 2, vuol senz' altro includere nel « commercio » il « prestito », anzi dalla predetta testimoniauza deduce la conclusione generale che, cessato lo stato di bisogno, « l' esercizio del prestito deve essere dalle caste superiori abbandonato, *il che è anche espressamente affermato in qualche dharmasutra* ».

Ora come può dirsi che il « commercio » include il « prestito », quando abbiamo davanti a noi l' esplicito *divieto di prestito*, sanzionato dallo stesso *Apastamba*? Si potrebbe ammettere questa inclusione soltanto nel caso che non vi fosse dubbio alcuno sulla libertà del prestito, ma di fronte al divieto esplicito non è plausibile una argomentazione estensiva.

E così non vedo come da *Apastamba*, I, 7, 20, 11-12 possa argomentarsi che ai *brahmanas*, in caso di bisogno, è concesso il prestito. « *In times of distress he may trade in marketable goods, avoiding the following, that are forbidden* », dice il testo, e segue l' enumerazione delle merci proibite; ma di prestito non si fa alcuna parola, nè qua ne in nessun altro passo. Quindi ogni inclusione del prestito, per interpretazione estensiva, non ha alcun appoggio nei dati di fatto, anzi con essi è in contrasto. L' « analogia » con altri *smritis* resta in fondo l' argomento unico della tesi combattuta, ma è argomento pericoloso, perchè implica la concessione di quel che proprio si deve dimostrare: che tra insegnamento e insegnamento non esistano differenze, le quali probabilmente rispondono a differenze di luogo e di tempo.

Si osservi infine che in *Apastamba non compare, a differenza degli altri smritis, alcuna norma relativa agli interessi*, il che è esplicita conferma del divieto di prestito ad interesse. Tuttavia il MAZZARELLA, *op. cit.*, p. 274, non vuol riconoscere l' eloquenza di queste concordi testimonianze ed afferma che « la mancanza di qualsiasi norma relativa agli interessi nell' *Apastamba dharmasutra* non può spiegarsi con l' ipotesi che questo *smriti* non ammettesse il prestito fruttifero, imperocchè esso menziona espressamente l' usura, la quale non è altro che una degenerazione del prestito ad interesse ». Ora *sta di fatto* che *Apastamba non* « men-

§ 21. — Assai importanti sono quelle disposizioni di alcuni testi, le quali consentono alle caste superiori di prestare danaro, anche fuori dei casi di bisogno [1]), purchè ad alcune speciali persone spregevoli [2]). Anche in tal caso noi troviamo tutta una serie di fenomeni economici combinati con una concezione extraeconomica. La grande preoccupazione è che non si compiano atti disdicevoli alla dignità morale della casta; fra questi atti il commercio in generale ed il prestito in particolare sono inclusi, ma (risulta evidente dall'eccezione) la sconvenienza del prestito ad interesse discende dalla considerazione che il prestare ad altri, con patto di remunerazione, è un mancare, in certo modo, ai più alti doveri sacri, praticati dagli uomini superiori, i quali debbono attuare il più disinteressato altruismo, sottraendosi, per quanto è possibile, alle tentazioni e alle

ziona esplicitamente » l'usura, come dice l'autore, bensì la *menzionerebbe* se si accettasse l'interpretazione voluta dall'autore di *Ap.*, I, 9, 27, 10 (cfr. n. 6, p. 36), ove invece si parla di « prestito fruttifero », dichiarandolo illecito, non di usura. L'autore, partendosi dall'idea che il prestito fruttifero dovesse esser concesso, per un'analogia con gli altri testi, che non è affatto necessaria, interpreta per « usura » il « prestito fruttifero » esplicitamente vietato e su questa interpretazione di poi si appoggia per dimostrare che, esistendo la possibilità dell'usura, doveva anche esistere il prestito fruttifero.

Ma tutto ciò è manifestamente inaccettabile. E perciò non può consentirsi che « la sola spiegazione ammissibile » dell'assenza di norme relative agli interessi in *Apastamba* sia che questa fonte, per i dettagli, si riferisce tacitamente « alle consuetudini delle contrade, caste e famiglie, di cui, *al pari degli altri smritis*, riconosce pienamente l'efficacia ». Perchè allora anche gli altri *smritis* non si rimetterebbero, per la determinazione degli interessi, alla consuetudine? Se veramente *Apastamba* avesse voluto vietare l'usura, avrebbe definito il termine legale, al di là del quale il prestito fruttifero diviene usurario.

Il Mazzarella insiste sul « carattere religioso » dello *smriti* di *Apastamba*, a differenza degli altri testi, ove è più sviluppato l'elemento giuridico. Ora questo carattere del testo Indiano contribuisce a spiegare il divieto di qualsiasi prestito fruttifero, appunto perchè ci dimostra come questo insegnamento, più degli altri, intenda a sovrapporsi, in nome delle credenze religiose, ai fenomeni reali e quindi contenga, a differenza degli altri, non una disciplina del prestito, ma un vero e proprio divieto.

[1]) Cfr. il § 11 e le fonti ivi citate, per l'eccezionale facoltà di commercio alle caste superiori, riferentisi anche al prestito.

[2]) *Baudhâyana*, I, 5, 10, 25 (*Sacred Books* XIV, p. 175): « *But men of the first two castes may, at their pleausure, lend (money at interest) to one who neglects his sacred duties, to a miser, to an atheist, or to a very wicked man* ». Il Bühler riferisce in nota (l. cit.) che un commentatore intende per « a very wicked man » un *sûdra*.

Idem *Vasishta*, II, 43 (*Sacred Books*, XIV, p. 14): « Or, at pleausure, they may lend to a person who entirely neglects his sacred duties ». In *Manù*, X, 117 (*Sacred Books*, XXV, p. 427) comparisce una disposizione alquanto diversa dalle precedenti. Ivi si consentono ai *brahmanas* e agli *kshatriyas* prestiti a tenue interesse ad uomini molto peccaminosi, in caso che abbian bisogno di danaro per uno scopo sacro (« in times for distress for sacred purposes »).

miserie della vita terrena. Il tornaconto deve essere, pur nei rapporti economici, frenato dalle più alte idealità e quindi sviato da quell'andamento che, astraendo dalle effettive vicende storiche, suol dirsi « normale ».

Quando il motivo determinante del divieto non sussiste, cade la regola. Così si spiega il prestito ad interesse verso uomini impuri e spregevoli, verso i quali non può esistere nessun speciale dovere; almeno secondo alcuni testi.

Dunque secondo le disposizioni ricordate il prestito ad interesse, quando era consentito, poteva essere esercitato dalle caste superiori e dalla media, indifferentemente, verso le persone meritevoli ed immeritevoli e dalla sola casta media verso le persone meritevoli. In sostanza (non resultando, almeno dalla parola dei testi, sotto questo rispetto, una maggiore elevatezza negli interessi [1]), per le persone impure e malvagie l'offerta di prestito era più considerevole. Il che costituiva una strana sanzione economica pei loro peccati, che a noi può sembrare anche un privilegio, ma che era effettivamente per essi un'onta, dal momento che, in riguardo loro, diventava lecito alle persone più pure un'occupazione ordinariamente considerata « un misto di verità e di falsità ».

§ 22. — Noi troviamo nei testi Indiani una variabilità estrema delle norme riguardanti la misura e il modo di pagamento degli interessi. Cerchiamo di ricondurre, a seconda della loro diversa qualità, alcune di queste disposizioni ai fini, cui probabilmente hanno risposto, il che sopratutto importa per l'economista.

La misura legale dell'interesse comparisce in termini varii nei testi. Ma a noi occorre di precisare quale ne è il significato: vuol indicare questa « misura legale » un massimo imposto della legge, al di là del quale non è possibile che i contraenti si spingano in nessun caso, oppure rappresenta la misura legale dell'interesse, in difetto di convenzione privata? Quest'ultima interpretazione sembra resultare dallo *smriti* di *Gautama*. Ivi infatti comparisce un interesse legale che per i prestiti del danaro è dell' 1 $^1/_4$ % al mese, cioè del 15 % all'anno, mentre sulla lana, sui prodotti degli animali, sui prodotti agricoli, sulle bestie da soma, l'interesse non può eccedere il quintuplo del capitale imprestato; nessun interesse è dovuto quando

[1]) Cfr. anzi *Manù*, X, 117, citato nella precedente nota, ove si impone un interesse *mite*, in riguardo alla dignità morale del prestatore, che si vuole, in tal modo, diminuita il meno possibile, pur quando è impellente il bisogno.

il prestito è garantito da un pegno, di cui il creditore è autorizzato ad usare; quando poi il prestito non è estinto per un periodo assai lungo e il capitale si è raddoppiato, cessa la decorrenza degli interessi.

Ma poi nello stesso testo compariscono sei forme speciali di interessi, cioè il composto, il periodico, lo stipulato, il corporale, il giornaliero e l'uso del pegno. Ora a noi importano sopratutto l'interesse periodico e lo stipulato definitici dai commentatori indiani di *Gautama*. È detto esplicitamente che l'interesse « stipulato » è quello che viene stipulato d'accordo fra le parti contraenti, anche in eccesso sul limite legale, avendo riguardo al luogo ed al tempo e che l'interesse « periodico » si ha quando, non effettuandosi il pagamento del debito nel termine stabilito, la misura convenuta dell'interesse viene triplicata o quadruplicata. « L'interesse stipulato » ci dimostra che l'interesse legale in *Gautama* (e ciò vale soltanto per questo testo) non era una norma inflessibile imposta in ogni caso ai contraenti, bensì quella misura dell'interesse che era precisata dalla legge in difetto di speciale accordo tra le parti, non senza che rappresentasse per i contraenti un equo termine di misura, dal quale era savio non discostarsi nelle private stipulazioni.

Cosicchè è chiaro come gradualmente procede la disciplina legale dell'interesse. Da prima la legge sacra respinge il prestito fruttifero; di poi, non potendo più oltre opporsi alla realtà, lo consente, ma cerca di sovrapporsi al fatto, stabilendo una misura dell'interesse, che varrà in difetto d'accordo delle parti e sarà in ogni caso un limite agli eccessi delle parti. Vi è qualche analogia con quel che accadde nel medio evo occidentale.

Troviamo, anche in tal caso, una poderosa azione delle credenze religiose sui fenomeni economici; la quale nella civiltà Indiana da prima dovette manifestarsi con un impedimento categorico, di poi con una serie di vincoli alla libertà dei contraenti, in nome delle stesse credenze religiose. Nell'un caso e nell'altro (è evidente) avveniva nella realtà *una deviazione dell'interesse dal suo saggio economico.*

L'interesse « periodico », cui accennavamo, ci attesta come un elemento preponderante dell'interesse lordo fosse in quei tempi quell'elemento che gli economisti definiscono « premio di assicurazione contro il rischio corso dal creditore ». Vi è infatti un interesse decorrente dal momento della stipulazione del contratto fino al momento della pattuita restituzione e un nuovo interesse che decorre dall'istante in cui avrebbe dovuto effettuarsi il pagamento mancato. Certo anche la prima specie d'interesse comprendeva un premio di

assicurazione; ma dall'istante in cui il rischio del creditore si è verificato, questo elemento diventa preponderante e assume la figura di un graduale risarcimento dovuto al creditore, per il danno, prima temuto, ora verificatosi, mentre è pel debitore una sanzione, che lo colpisce per il prolungamento della sua insolvenza [1]).

§ 23. — Il limite legale per la percezione dell'interesse varia a seconda che si tratta di prestiti in denaro o in natura. Nel primo caso in alcuni testi sacri si definisce nel 15 % all'anno, cioè nell'1¼ % al mese [2]); nel secondo il massimo varia, a seconda delle leggi sacre. Così, come abbiam detto, in *Gautama* è stabilito che l'interesse sulla lana, sui prodotti degli animali, sui prodotti agricoli, sulle bestie da soma, non può eccedere il quintuplo della quantità prestata; in *Vasishtha* è stabilito come limite massimo, per l'oro il doppio; il triplo per il grano, gli aromi, le radici, le frutta, i fiori e otto volte la quantità prestata per le altre merci vendibili a peso [3]). Ciò mostra che, per i prestiti in natura, il limite massimo variava a seconda dei tempi e dei luoghi.

Una singolare, ma, secondo me, apparente, contraddizione comparisce in *Vasishtha.* Ivi infatti, accanto alla norma generale, che fissa nell'1 ¼ % al mese il limite dell'interesse, ne comparisce un'altra, secondo la quale « il due per cento, il tre, il quattro, il cinque è lecito prendere ad interesse al mese, secondo l'ordine delle caste » [4]). Crede il Mazzarella che questa ultima regola sia il prodotto di una posteriore elaborazione, perchè « non ha alcun riscontro in altre fonti dell'epoca dharmasutrica » (la prima di quelle ricordate al § 9); perchè non apparisce come regola formulata da *Vasishtha*, ma è data come semplice citazione di una norma da altri insegnata; perchè infine è sostanzialmente identica a quella da *Manù*, VIII, 142. Ma nessuna di queste ragioni mi sembra decisiva. La diversità tra la regola di *Vasishtha* e quella degli *smritis* dello stesso periodo ri-

---

[1]) Un commentatore, la cui interpretazione è accolta dal Bühler (editore di *Gautama* in *Sacred Books*, II), p. 239, così definisce l'interesse periodico: « If a large or a small interest is taken on condition that the loan is to be repaid on a certain date, and that, in case of non-payment, it is to be trebled or quadrupled, that is called periodical interest ».

[2]) *Gautama*, XII, 29 (*Sacred Books*, II, p. 238); *Bandahâyana*, I, 5, 10, 22 (*Sacred Books*, XIV, p. 175); *Vasishtha*, II, 51 (*Sacred Books*, XIV, p, 16); *Manù*, VIII, 140 (*Sacred Books*, XXV, p. 278).

[3]) *Gautama*, XII, 36 (*Sacred Books*, II, 240); *Vasishtha*, II, 44, 45, 46, 47 (*Sacred Books*, XIV, pp. 14 15).

[4]) *Vasishtha*, II, 48: « Now they quote also (the following verses): « Two in the hundred, three and four and five, as has been declared in the smriti, he may take as interest by the month according to the order of the castes ».

sponde a tante altre diversità, che in questo ed in altri temi si riscontrano, e la identità sostanziale con la regola di *Manù* non significa, per sè sola, che la prima sia stata posteriormente interpolata.

Piuttosto è necessario osservare che anche in *Manù* compariscono *contemporaneamente* i due diversi limiti legali, come nello *smriti* anteriore, e con esplicito riferimento a quest'ultimo. Si abbiano infatti ben presenti i passi relativi di Manù. Ivi (VIII, 140) è detto: « un prestatore di denaro può stipulare come accrescimento del suo capitale, l'interesse permesso da *Vasishtha* e prendere mensilmente l'ottantesima parte di un centinaio ». Indi si aggiunge (VIII, 141): « O ricordando il dovere dell'uomo dabbene egli può prendere il due per cento (al mese), perchè colui che prende il due per cento non diventa peccatore per guadagno ». Ed infine: « *Esattamente* il due per cento, il tre, il quattro, il cinque (e non più) egli può prendere come interesse mensile, secondo l'ordine delle caste ».

Ora se la conciliabilità di queste diverse disposizioni è ammessa per *Manù*, perchè dovremmo negarla per *Vasishtha?* Il Mazzarella ritiene inconcepibile che in un testo appartenente ad un « periodo » si possano leggere disposizioni, che mancano ad altri testi del periodo stesso. Egli, fermo nei suoi concetti sistematici, di cui non nego in certi casi la fecondità, vuol vedere sempre nel diritto e nell'economia dell'India uno svolgimento sicuro e preciso, coerente al sistema da lui ideato. Ma questa coerenza impeccabile spesso non si ritrova, se non con sforzi di ermeneutica; spesso la spiegazione delle « contraddizioni » resulta più semplice, se rinunziamo al sistema preconcetto.

Ed invero le disposizioni di *Manù* 141-142 [1]) vengono conciliate dai più fra gli antichi commentatori [2]), riferendo la variabilità dell'interesse secondo le caste al caso di prestiti non garantiti e l'interesse fisso al caso di prestiti garantiti. Questo ammette il

[1]) Analogamente *Vishnù*, VI, 2 (*Sacred Books*, VII, p. 42); *Nârada*, I, 100 (*Sacred Books*, XXXIII, p. 66). La stessa norma non comparisce invece in *Brihaspati*, XI, 3 (*Sacred Books*, XXXIII, p. 320). Il MAZZARELLA, *La genealogia del prestito* ecc., p. 546 n. 1, asserisce, anche in tal caso, che questa mancanza deve attribuirsi allo stato frammentario in cui il testo ci è giunto, perchè gli *smritis* di *Narada* e di *Brihaspati* appartengono allo stesso « periodo storico » (periodo, sembra dimenticare, che comprende uno spazio di secoli). Ma, per le osservazioni enumerate nel testo, può dubitarsi che sia proprio questa la vera ragione.

[2]) Cf. la nota del BÜHLER a *Manù*, VIII, 141-142 e la nota del JOLLY a *Nârada*, I, 100 (*Sacred Books*, XXXIII, p. 66): « It appears, from the commentaries on the code of Manu, that the present rule is applicable in those cases where no security has been given, whereas the preceding paragraph refers to loan secured by a pledge ».

Mazzarella per *Manù* e per *Narada,* ma perchè allora non consentirlo anche per *Vasishtha?* [1]). Partiamoci dai fatti sicuri, e non dalle ipotesi. I fatti sicuri son questi: la distinzione dell'interesse legale per caste fra i testi del più antico periodo s'incontra in *Vasishtha,* non invece in *Baudhâyana* e parimente, fra i testi del periodo a noi più prossimo, il Naradiano, comparisce in *Nârada* e non in *Brihaspati* (cf. n. 1, p. 43). Ma allora concludasi che pur fra gli insegnamenti di uno stesso periodo (*periodo, non si dimentichi, di più secoli*) non vi è concordia, per i diversi criteri a cui gli insegnamenti si ispirano, i quali non consentono una perfetta armonia. Non si dimentichi il valore prevalentemente morale e religioso di queste norme, onde discende la variabilità e relatività dei principî.

La preoccupazione morale tanto è dominante in questi stessi passi che *Nârada* aggiunge alle citate sue norme che gli « uomini virtuosi, per non commettere peccato di avidità, non dèbbono superare il 2 %₀ » [2]). Dunque è evidente che la facoltà di variazione dell'interesse secondo le caste rappresenta semplicemente un limite massimo, a cui i *virtuosi* non debbono giungere, mentre, se vogliono mantenersi immuni da peccato, debbono non superare il 2 %₀, qualunque sia la casta cui appartiene il debitore. Il che dimostra che, pur nello stesso periodo a noi più vicino, in cui non si può dubitare della rigida costituzione delle caste, il prezzo per l'uso della ricchezza accumulata poteva, ed anzi doveva (quando prevalessero nel creditore i soli concetti religiosi e morali) mantenersi ad un unico e mite saggio senza particolari privilegi per le caste più alte. E ciò conferma, per ultimo, che pur nello stesso periodo, in insegnamenti diversi, a seconda che l'idea religiosa aveva maggiore o minore influenza il prezzo per l'uso della ricchezza accumulata resisteva più o meno fermamente contro le influenze dell'ordinamento castale. Quando questa resistenza era piena si aveva una norma unica per l'interesse, senza assoluta distinzione di caste, quando era men piena la distinzione di caste compariva, ma anche allora, talvolta almeno, se non sempre, mitigata dalla ricordata norma morale unificatrice.

---

[1]) L'interpretazione accolta nel testo è conforme a quella accolta dal Bühler in *Sacred Books,* XIV, p. 48.

[2]) *Nârada,* I, 101 (*Sacred Books,* XXXIII, p. 66): « Or let him take two in the hundred, remembering the practice of the virtuous. By taking two in the hundred, he does not commit the crime of covetousness ». Probabilmente anche la ricordata disposizione di *Manù,* VIII, 141, deve intendersi nello stesso significato di norma per i virtuosi. L'analogia fra i due testi è richiamata dal Jolly, nota a *Nârada,* I, 101.

§ 24. — Un fenomeno interessante è l'accennata variabilità dell' interesse legale in senso inverso all' elevatezza della casta del debitore. Si dispone [1]) che nei prestiti pecuniari non garantiti l'interesse sia del due, tre, quattro o cinque per cento al mese, secondo che il debitore appartiene alla casta brahmanica, kshatrija, vaisya o sûdra.

Questo privilegio delle caste superiori, rispetto alla misura degli interessi rappresenta da un lato una reazione giuridica contro il potere di monopolio derivante ai prestatori dall' organizzazione castale e da quella corporativa, ma nello stesso tempo ci dimostra come sulla misura degli interessi avesse preponderante influenza la valutazione del rischio *effettivo* corso dal prestatore.

Infatti abbiamo detto che la misura dell' interesse dipende dalla casta del debitore nel prestito non garantito, mentre nel prestito garantito ne è pienamente indipendente e mentre quando il prestito è garantito da un pegno fruttifero non è produttivo d' interesse. Ora, (lasciando in disparte quest' ultima norma (che non occorre spiegare), il far dipendere la misura dell' interesse della casta del debitore soltanto nel caso che il prestito non sia garantito significa che il rapporto inverso fra dignità della casta ed elevatezza dell' interesse è stabilito nel solo caso in cui, mancando una garanzia reale, si deve valutare l' importanza della garanzia personale e naturalmente tanto più apprezzarla quanto più elevata è la casta. Nel caso invece di garanzia reale l' interesse è pienamente indipendente dalla casta del debitore, appunto perchè manca in questo caso l' elemento della variabilità del rischio a seconda delle qualità personali del debitore. Il che naturalmente non toglie che, nell' altro caso, la norma ricordata possa avere anche per effetto di proteggere il debitore delle caste superiori contro la rapacia dei prestatori *vaisyas*.

Ad ogni modo non vi è ragione di credere che le ricordate disposizioni ricolleghinsi rispettivamente a questo o quel tipo sociale (« tipo gentilizio » o « tipo feudale ») [2]), dal momento che resulta

[1]) *Vasishtha*, II, 48 (*Sacred Books*, XIV, p. 15); *Vishnù*, VI, 2 (*Sacred Books*, VII, p. 42); *Manù*, VIII, 142 (*Sacred Books*, XXV, p. 278); *Nârada*, I, 100 (*Sacred Books*, XXXIII, p. 100).

[2]) Il MAZZARELLA, *La genealogia del prestito nell' antico diritto Indiano*. p. 559, riferisce al tipo « gentilizio » da lui ideato in contrapposizione col « tipo feudale », la norma che proclama l' indipendenza della misura dell' interesse dall' altezza della casta del debitore nei prestiti garantiti, come quella che rivelerebbe « il difetto di statificazione delle classi sociali, che è il carattere distintivo del tipo gentilizio ». Ma si osserva: *a*) che essa, quando mai, indicherebbe piuttosto una attenuazione eccezionale delle rigide distinzioni castali, da tempo, col loro normale rigore, sostituitesi agli antichi rapporti gentilizi, piuttosto che una persistenza, sia pure

chiaro il fine, anzi i fini, cui rispettivamente adempivano, nei quali sta esclusivamente il segreto della loro origine e della loro persistenza.

Si legge in *Nârada* [1]) che i prestiti « per amicizia » non sono produttivi d'interesse fino a sei mesi, salvo patto contrario, ma lo divengono dopo questo termine, mentre produttivi d'interesse divengono, anche prima del semestre, quando la restituzione sia domandata e non sia effettuata, e accordano la facoltà di percepire sino al 5 % al mese, qualunque sia la casta del debitore. Si vuole, in tal caso, assicurare il creditore contro il rischio che la fiducia consentita nel debitore non si dimostri fondata e naturalmente quando ciò si verifica, non si fa più distinzione di casta perchè viene a mancare la ragione della classificazione stessa. Intanto consentivasi, abbiam detto, un privilegio alle maggiori caste in quanto presumevasi legittima una maggiore fiducia; caduta alla prova dei fatti questa presunzione cade la classificazione degli interessi a seconda della casta cui appartiene il debitore.

§ 25. — Cosicchè le precedenti indagini ci dimostrano: *a*) Che il regime a caste dell' antica India, imperniato in un sistema ideologico morale e religioso, è tipico esempio per dimostrare anche nei fenomeni dello scambio, la realtà delle interferenze tra il fatto economico e gli extraeconomici; *b*) che queste interferenze sono talmente considerevoli da presentarci il fatto economico, sotto certi aspetti, come dominato dai fenomeni d'altro ordine, cioè assumente peculiari atteggiamenti concreti, la cui descrizione e interpretazione risultano impossibili a chi trascuri di considerare l'azione combinata dei fenomeni stessi [2]); *c*) che tuttavia non mancano nel regime

parziale, del vecchio tipo gentilizio, ormai tramontato; *b*) che « il difetto di statificazione delle classi sociali » non comparisce affatto nel momento in cui tuttavia questa norma s'incontra, il che mostra che la sua ragion d'essere è altrove, e precisamente in motivi più profondi che non sia la casuale persistenza di un tipo o di un altro di istituzioni sociali. Questi « tipi » sono piuttosto astrazioni ingegnose, che realtà viventi.

[1]) *Nârada*, I, 108-109 (*Sacred Books*, XXXIII, p. 68): « No interest must ever be raised on loans made from friendship, unless there be an agreement to the purpose. Without an agreement even, interest accrues on such loans after the lapse of haft a year ». « A loan made from friendship can never yield any interest, without being reclaimed by the creditor. If the debtor refuses to restore it on demand, it shall yield interest at the rate of five per cent ».

[2]) Naturalmente, come il lettore intende, io non mi sono occupato, nè mi occuperò nei capitoli seguenti, della preminenza o dei rapporti genetici definitivi tra fenomeni economici ed extraeconomici. In questo studio esclusivamente economico, era mio compito *esclusivo* dimostrare alcuni degli aspetti concreti essenziali assunti, in momenti diversi della sua dinamica, dal fenomeno economico, nella sua combinazione con gli altri. Questo deve interessare all'economista, se vuole che il suo pensiero si ispiri alla realtà.

a caste (e ne è esempio il « giusto prezzo ») una serie di norme che tentano non diremo di ricondurre l'equilibrio economico, quale formerebbesi senza l'azione descritta, ma di rendere meno sensibili i disequilibri prodotti dall'ordinamento dominante.

L'ordinamento permane, con la sua azione normale, ma si tenta parzialmente di correggerne gli effetti necessarî.

CAPITOLO III.

Commercio dei cereali e prezzi al minuto in Atene [1]).

SOMMARIO: § 26. Provvedimenti influenti sul prezzo all'ingrosso dei cereali: limiti alla riesportazione. — § 27. La legge sul cambio marittimo: concetto informatore. — § 28. Divieto agli abitanti di Atene di condur grano altrove che al Pireo. — § 29. Politica filoimportatrice e politica fiscale: vicendevole azione. — § 30. Il « giusto prezzo » al minuto e i sitofilaci. — § 31. L'accaparramento dei σιτοπῶλαι: l'orazione di Lysia. — § 32. Cleomene di Alessandria e le sue speculazioni cerealicole: le testimonianze dello Pseudo Aristotele e di Demostene. — § 33. Gli ἔμποροι. — § 34. Generosità spontanea dei cittadini. — § 35. Conclusioni.

§ 26. — Sul prezzo all'ingrosso dei cereali esercitava Atene influenza per mezzo di alcuni provvedimenti legislativi, che vanno tenuti presenti, per intenderne l'azione.

Una notevole disposizione legislativa Ateniese sul commercio dei grani ha suscitato discussioni tra gli interpreti: che due terzi

[1]) Su questo argomento confrontisi specialmente: BOECKH, *L'economia pubblica degli Ateniesi*, trad. it., in « Bib. St. Economica » del PARETO, I, 1, spec. pp. 131 ss., 152 ss., 177 ss., ecc.; PERROT, *Le commerce des blés en Attique au IVe siècle avant notre ère*, in « Revue historique », IV, pp. 1 ss.; CORSETTI, *Sul prezzo dei grani nell' antichità classica*, in « Studî di Storia antica » del prof. BELOCH, II, Roma 1893; GUIRAUD, *La main d' oeuvre industrielle dans l' ancienne Grèce*, in « Bibliothèque de la Faculté des Lettres de l' Université de Paris », XII, Parigi 1900; FRANCOTTE, *L' industrie dans la Grèce ancienne*, Bruxelles 1900-1901; SCHULHOF et HUVELIN, *Loi réglant la vente du bois et du charbon à Délos*, in « Bulletin de Correspondance Hellénique », 1907, pp. 46 ss.; GERNET, *L' approvisionnement d' Athènes en blé au V et au IV siècle*, in « Bibl. de la Fac. des Lettres de l' Un. de Paris », XXV, Parigi 1909; FRANCOTTE, *Le pain à bon marché et le pain gratuit dans les cités grecques*. 2.ª ed., nel volume « Melanges de droit public Grec », Liège 1910.

Cfr. pure le opere generali del BEAUCHET, *Histoire du droit privé de la République Athénienne*, Parigi 1897, ss., vol. IV; dello SPECK, *Handelsgeschichte des Altertums*, II, Leipzig 1901; del NEURAT, *Die Antiken Wirtschaftsgeschichte*. 1909. Cfr. pure lo scritto del MEYER, *L' evoluzione economica dell' antichità*, trad. it. in « Bib. St. Ec. » cit., II, 1.

L'esposizione e le considerazioni, che seguono, sono, anche in questo capitolo, fondate sullo studio diretto delle fonti.

dei cereali arrivati in Atene dovessero, sotto la sorveglianza degli ἐπιμεληταὶ τοῦ ἐμπορίου (magistrati speciali, incaricati, a lato dei sitofilaci, della sorveglianza dei mercati), essere portati sul mercato della città. E l'altro terzo?

Secondo alcuni doveva servire ad approvvigionare il Pireo e nell'emporio del Pireo poteva essere rivenduto [1]), ma se questo fosse stato l'intento della legge Aristotele, che ce la riferisce [2]), ne avrebbe fatto esplicito ricordo [3]). In difetto di ciò si deve supporre che questo terzo potesse essere riesportato a piacimento, consentendosi così ai negozianti marittimi di grano (gli ἔμποροι), che venivano ad Atene, di riesportare verso altre destinazioni una parte del grano, che, mercè loro, era pervenuto in Atene.

Se si pensa bene, questa era una disposizione per favorire la regolarità della importazione. Si voleva da un lato garantire pel mercato d'Atene una parte considerevole dell'importazione, ma non si voleva neanche impegnarla per intero, per non vincolare totalmente i negozianti marittimi, dai quali pur si aveva la consápevolezza di dipendere per l'approvvigionamento della città, quegli stessi εμποροι, verso i quali Lysia consigliava agli Ateniesi ogni riguardo (ἐλεήσητε... τοὺς ἐμπόρους).

§ 27. — La nota legge sul cambio marittimo, di cui ci parla Demostene e per la quale non consentivansi operazioni a cambio marittimo, se non sopra navi, le quali facessero ritorno ad Atene, cariche di grano o di altre merci [4]), è una disposione, che non prov-

1) Boeckh, *L'economia pubblica*, ed. cit., p. 154, 158. Il Gernet, *op. cit.*, p. 371, che combatte tale opinione, la riferisce tuttavia inesattamente quando dice: « l'autre tiers devant servir à ravitailler le Pirée *et le pays avoisinant* ». Il Boeckh dice (p. 154) che una parte dei cereali doveva servire « alla vendita *fatta a stranieri* nel Pireo » e di poi (p. 158) « che un terzo dall'emporio nel Pireo poteva essere trasportato *in altri paesi* ».

2) Aristotele, Ἀθην. πολ., LI, 4.

3) Non convince però l'argomento del Gernet, *op. cit.*, p. 371, secondo cui la interpretazione del Boeckh non può accogliersi perchè non si capirebbe come si fosse affidata agli ἐπιμεληταὶ questa modesta funzione amministrativa, che è l'unica menzionata da Aristotele. Prima di tutto non sappiamo quali fossero precisamente le funzioni del magistrato, certo quella non era l'unica; nè d'altronde perchè, anche se di carattere puramente amministrativo, doveva disdire alla magistratura?

4) Demostene, *Contro Lacrite*, § 51: « Ἀργύριον δέ μή ἐξεῖναι ἐκδοῦναι Ἀθηναίων καί τῶν μετοίκων τῶν Ἀθήνησι μετοικούντων μηδενί, μηδέ ὤν οὗτοι κύριοί εἰσιν, εἰς ναῦν ἥτις ἄν μή μέλλῃ ἄξειν σῖτον Ἀθήναζε καί τἄλλα τά γεγραμμένα περί ἑκάστου αὐτῶν... ». Osserva il Boeckh, *op. cit.*, p. 125, n. *b*, che le ultime parole (καί τἄλλα ecc.) mostrano che seguivano molte specificazioni che l'oratore tralascia, e tra queste vi erano senza dubbio anche le altre merci, considerate singolarmente o in complesso. Cfr. pure Gernet, *L'approvisionnement*, p. 372.

vede soltanto alla regolare importazione dei cereali, ma vuole in genere favorire il commercio di importazione e quasi intende a mantenere un certo equilibrio tra esportazioni ed importazioni.

Scrive il Boeckh che volevasi impedire che « *la ricchezza Ateniese venisse usata a vantaggio di una piazza commerciale straniera* ».

Ed infatti Demostene, *Contro Lacrite,* § 51, dice espressamente: « ἴστε γὰρ δήπου, ὦ ἄνδρες δικασταὶ, τόν νομον ὡς χαλεπός ἐστιν, ἐάν τις Ἀθηναίων αλλοσέ ποι σιτηγήσῃ ἢ Ἀθήναζε, ἢ χρήματα δανείσῃ είς ἄλλο τι ἐμπόριον ἢ τὸ Ἀθηναίων ».

Si voleva dunque evitare l'arricchimento temuto di un mercato straniero. mercè i prestiti Ateniesi. Ma se, come è evidente (e come resulta dalla stessa orazione di Demostene *Contro Dionysodoro*), era lecito prestare su nave che partisse da Atene per approdare a mercati stranieri, purchè ritornasse a Atene, carica di merci, ne resulta che il solo timore di arricchimento dei mercati non era in sostanza la causa determinante della legge. O, per meglio dire, era lecito a una nave, su cui fossesi convenuto il prestito, contribuire all' arricchimento dei mercati stranieri. mercè trasporto verso di essi di merci caricate ad Atene, in quanto ben concepivasi che questo arricchimento coincideva con un aumento della prosperità Ateniese. Ma non era lecito favorire col mutuo l'arricchimento di quei mercati, mercè trasporto di merci da essi verso altri mercati, che non fossero quello d' Atene, perchè in tal caso ritenevasi di operare a vantaggio esclusivo dei mercati stranieri, non anche a vantaggio d' Atene.

È facile a noi dimostrare l' errore di questa concezione, con l' asserire che una più ampia libertà di prestito, intensificando vieppiù i rapporti di scambio tra Ateniesi e stranieri, si sarebbe risolta in un aumento della prosperità cittadina. Ma non bisogna esser tanto disposti a sentenziare, senza rendersi anche conto (come vuol dimostrare questa parte del mio libro) della relatività tutta momentanea dei concetti e dei fatti economici, prodotta appunto dai caratteri concreti, infinitamente vari e complessi, e sempre essenziali, che il fenomeno economico presenta, nel suo corso continuo.

Considerando infatti lo stato di perenne contesa [1]), palese o celata, fra le città del mondo Greco, appare logico si pensasse che l' utile massimo della città solo poteva conseguirsi, combattendo, per quanto era

[1]) Su questo punto cfr. il mio scritto *La base delle rappresaglie nella costituzione sociale del medio evo*, in « Atti Congr. Int. Sc. Storiche 1903 ». Roma 1904, vol. IX.

possibile, l'arricchimento straniero, anzichè contribuire, sia pure indirettamente, ad accrescerlo.

Quindi, pur intuendosi, come non poteva non intuirsi, che una maggiore libertà di prestito si sarebbe risolta in avvenire anche a vantaggio di Atene, pensavasi esser meglio sacrificare questo vantaggio problematico indiretto, per non procurarne uno diretto, e reputato più grande, agli avversarî. La disposizione dunque non tanto nasceva da ignoranza completa delle norme, che presiedono allo scambio internazionale, quanto da un calcolo, che, naturalmente, nel valutare i vantaggi e le perdite, non poteva prescindere dallo stato sociale-politico del tempo.

§ 28. — Un' altra legge, ancor essa importantissima, era quella, per cui ogni persona abitante in Atene non poteva condur grano altrove che al Pireo [1]). Si è voluto dimostrare che questa legge vincolatrice del commercio dei cereali non prova tuttavia il timore di Atene di esser colpita dalla carestia. Chè altrimenti come conciliarla, si è argomentato, con la facoltà consentita di riesportare il terzo dei grani importati? Quindi, si è concluso, il pensiero del legislatore non è soltanto di provvedere all' approvvigionamento regolare della città, ma anche quello di stimolare, in generale, questa forma di commercio Ateniese, anche se il luogo definitivo di destinazione dei cereali non fosse stato la città di Atene.

E certo se si ammette che la legge sulla riesportazione dal Pireo sia da interpretarsi come sopra è detto non si può escludere anche quest' ultimo, e più largo, intendimento nel legislatore Ateniese. Ma nulla impedisce di vedere in questa disposizione prima di tutto un importante documento del permanente timore, pure nei secoli di maggiore benessere, di rincari e carestie improvvisi. Nè a ciò contraddice la facoltà consentita ai mercanti di riesportare una parte del grano importato, perchè questo deve considerarsi, come abbiamo accennato, un temperamento opportuno, e forse necessario, per ottenere, anche nel puro intento annonario, frequenza e costanza di arrivi nel porto del Pireo. Anzi le due leggi si completano a vicenda e ci attestano una politica annonaria severa insieme e saggia, chè l' obbligo per gli abitatori di Atene di portar grano soltanto al Pireo sarebbe veramente stato un onere increscioso, e d' altronde facilmente eludibile, ove non fosse stato temperato dalla contempo-

[1]) Demostene, *Contro Formione*, § 37; *Contro Lacrite*, § 50; Lycurgo, *Contro Leocrate*, § 27.

ranea facoltà di riesportazione, almeno parziale, di quel che fors'anco sopravanzava al fabbisogno Ateniese [1]).

§ 29. — Nonostante la loro politica filoimportatrice, gli Ateniesi sottoponevano anche i cereali alla cinquantesima (πεντηκοστή), dazio del due per cento *ad valorem*, che. come giustamente osserva il Gernet, era tutt'altro che irrilevante [2]), anche quando, come non sembra [3]), fosse stato il solo [4]).

---

[1]) Non può aver valore l'argomento del GERNET, *op. cit.*, p. 373, il quale vorrebbe escludere l'intendimento di provvedere all'abbondanza dei grani, pel fatto che contro i trasgressori alla legge procedevasi con una φάσις, la quale, egli dice, era una azione pubblica diretta contro coloro che colpivano la città nei suoi interessi economici e nella sua fortuna materiale. Ma a ciò si obbietta che l'elemento distintivo della φάσις in confronto alle altre forme d'accusa pubblica non sembra si possa così designare. Essa era piuttosto diretta in genere alla difesa di un interesse fiscale e portava seco, a differenza delle altre, che all'accusatore spettasse la metà di ciò che veniva tolto all'accusato convinto (MEIER-SCHÖEMANN, *Der at. Proces.*, Berlino 1883-1887, p. 296). Del resto come indurre dall'azione consentita contro i trasgressori *tutti* gli intendimenti del legislatore ed escludere quello che per l'appunto appare il più evidente? Notisi poi che, a quanto sembra resultare dall'orazione XXII di Lysia, potevasi anche adoperare l'εἰσαγγελία

[2]) La πεντηκοστή τοῦ σίτου, detta anche σιτηρά era non solo un diritto sulla importazione, ma anche sulla vendita del frumento. Se ne fa speciale ricordo anche in una iscrizione del terzo secolo (*Inscriptiones Graecae*, II, 860).

Calcola il GERNET, *op. cit.*, p. 369, che per una famiglia media, la quale dovesse provvedere al sostentamento suo e di alcuni schiavi con cento medimni annuali di grano, in annate di carestia, in cui il grano fosse salito a sedici dramme il medimno, la πεντηκοστή τοῦ σίτου rappresentava un aggravio supplementare di 32 dramme. Non meno fondatamente poi aggiunge che il dazio doveva favorire le manovre speculatrici dei σιτοπῶλαι per elevare i corsi.

[3]) Non sembra, perchè esisteva, ad esempio (a quanto sostiene il BOECKH, in base a un passo dello PSEUDO SENOFONTE, *Repubblica Ateniese*, I, 17), anche una centesima (ἑκατοστή), che era, secondo l'autore un « portorio » o « diritto di carico », distinto dalla cinquantesima.

[4]) Il PARETO, *Note all'opera* del BOECKH, nella versione italiana *cit.*, p. 122, paragonando la legislazione annonaria Ateniese con quella di alcuni popoli moderni, osserva che « mentre alcuni popoli moderni fanno pagare dai più un tributo ai pochi produttori di grano, e nulla pare che temano quanto il vedere il pane a buon mercato, gli Ateniesi invece procuravano in quei modi che, a torto od a ragione, potevano credere migliori di procacciare ai consumatori dell'Attica il grano al miglior prezzo possibile ». — Ma il dazio non irrilevante percepito sul grano dimostra che anche Atene non rifuggiva da provvedimenti fiscali non troppo dissimili da quelli che l'autore deplora per i popoli moderni. Nè si può escludere che il dazio potesse avere anche qualche intendimento protettivo, non valendo certo ad escluderlo le osservazioni del GERNET, *op. cit.*, pp. 369-70, che l'Attica forniva una parte relativamente piccola del fabbisogno complessivo di cereali e che i proprietari fondiari non erano una « potenza sociale ». Non vale la prima osservazione perchè, comunque tenue fosse quel contributo, esso poteva rappresentare allora, come in alcuni Stati moderni, un complesso d'interessi desiderosi di protezione, nè tanto meno vale l'altra osservazione, essendo ben noto che i proprietari fondiari, anche nel periodo, di cui trattasi (V e IV secolo), avevano un potere politico, nonchè contrastato, favorito, in tempi di democrazia, dal frazionamento della proprietà.

Nè possono spiegarsi questi provvedimenti fiscali, osservando [1]) che Atene, nel quinto e nel quarto secolo, non temeva la carestia, poichè, come ammette l'autore stesso di questo rilievo, nel calcolo citato alla nota 2, p. 51 sull'aggravio del dazio, i tempi di prezzi elevati erano indubbiamente frequenti e temibili. Certo ne risulta chiaramente che non esiste in Atene una politica annonaria condotta con impeccabile coerenza all'unico fine di deprimere il prezzo dei cereali nell'interesse dei consumatori. Amano gli storici. e più gli economisti, riscontrare nei fenomeni complessi della vita una armonia, che spesso si desidera. In realtà Atene mentre da un lato tentava moderare i prezzi, con le sue istituzioni e i suoi provvedimenti, non voleva rinunziare a una fonte considerevole d' entrata, anche quando questa rinunzia avrebbe potuto, forse più stabilmente e realmente, contribuire a quella moderazione dei prezzi, che era pure costante preoccupazione della politica economica Ateniese. Come l' assetto sociale Indiano portava all' elevazione monopolistica dei prezzi, che poi lo Stato, tutelatore meticoloso di quell' ordinamento, procurava di moderare con le tariffe legali e colla propaganda di giustizia, così Atene contribuiva all' elevazione dei prezzi con la sua politica fiscale e tentava poi moderarne le conseguenze con la sua legislazione annonaria.

§ 30. — Tra le principali funzioni dei sitofilaci, ugualmente importante, secondo Aristotele, che la sorveglianza sui pesi e le misure è quella di sorvegliare sul mercato acciocchè il prezzo di vendita del frumento sia « giusto » e sien giusti i prezzi delle farine e del pane, cioè in rapporto rispettivamente coi prezzi del grano e delle farine [2]). Questo prezzo giusto Ateniese non è una tariffa legale, non è un prezzo tassativamente imposto dalla legge e neanche un calmiere moderatore e insuperabile, e non è neppure, come riteniamo fosse il giusto prezzo dell' India Naradiana, una ragione di scambio liberamente scelta dai permutanti, tenuto però calcolo degli avvertimenti di moderazione del legislatore, sebbene si avvicini a questa forma di prezzo giusto. Infatti i sitofilaci debbono interporsi fra i contraenti, e aver cura che essi non cedano alle seduzioni di un immo-

---

[1]) Gernet, *op. cit.*, p. 370.

[2]) Aristotele, ΑΘΗΝΑΙΩΝ ΠΟΛΙΤΕΙΑ. 51: « πρῶτον μέν ὅπως ὁ ἐν ἀγορᾷ σῖτος ἀργός ὤνιος ἔσται δικαίως, ἔπειθ' ὅπως οἵ τε μυλωθροί πρὸς τὰς τιμάς τῶν κριθῶν τά ἄλφιτα πωλήσουιν, καὶ οἱ ἀρτοπῶλαι πρὸς τάς τιμάς τῶν πυρῶν τοῦς ἄρτους ».

La moderazione dei prezzi al minuto era anche affidata, per tutte le vendite in generale, agli agoranomi, i quali dovevano aver cura che avvenissero onestamente e senza frode (ὅπως καθαρὰ καὶ ἀκίβδηλα πωλήσεται).

derato arricchimento, pur facile a conseguirsi; debbono tener dietro alle trattative fra i contraenti, conseguendo la mitezza e « giustizia » dei prezzi. Emanavano delle tariffe? È incerto, ma può pensarsi che così fosse, dal momento che fra i loro compiti era quello di mantenere i rapporti fra i prezzi del grano, delle farine e del pane [1]. Non è però da credere che la loro opera, rispetto alla formazione dei prezzi, si esaurisse nella imposizione di una tariffa, il che avrebbe reso molto semplice il loro ufficio, mentre era considerato estremamente delicato e difficile. È la loro un' opera di autorevole interposizione; essi, più che imporre, debbono persuadere, moderando le tendenze egoistiche dei contraenti. Così, se dal citato passo di Aristotele può arguirsi che per la vendita delle farine e del pane emanassero delle tariffe non abbiamo per la vendita al minuto dei grani alcun indice di tariffe nè ad Atene, nè altrove. Questa forma di commercio era esercitata dai σιτοπῶλαι, intermediarî tra i grandi importatori e i consumatori, e i sitofilaci avevano il dovere di sorvegliarne le operazioni mercantili, procurando che il prezzo del grano si mantenesse come d'ordinario (ἡ καθεστηκυῖα τιμή) [2].

A proposito dei prezzi al minuto, non va dimenticata, sebbene non riferiscasi ad Atene, una disposizione della legge di Delo, recentemente pubblicata ed appartenente alla seconda metà del III secolo, per cui agli importatori di legno e di carbone si fa obbligo

[1]) Così pensa il FRANCOTTE, *Le pain à bon marché*, *cit.*, p. 297. Egli ricorda anche una iscrizione di Andania, in cui appare rifiutato ai sitofilaci il diritto di emanar tariffe in occasione dei misteri, il che dimostrerebbe la facoltà normalmente ad essi consentita.

[2]) Questa espressione deve intendersi sul senso di prezzo ordinario, prezzo corrente.

Non può accogliersi l'interpretazione del GERNET, *op. cit.*, p. 374, il quale traduce « prezzo fissato dal commercio internazionale ». — Dove mai poteva esistere un prezzo fissato dal commercio internazionale? Se ne può parlare oggi per certi prodotti di largo consumo, come appunto il grano, ma non allora, ove infiniti ostacoli impedivano che si formasse un prezzo comune sul mercato internazionale e determinavano dislivelli da luogo a luogo, non precari, ma permanenti e normali. — Del resto cfr., su cotesta espressione, DEMOSTENE, *Contro Dionysodoro*, § 8: « πρὸς τὰς καθεστηκυίας τιμὰς ἔπεμπον γράμματα... ». Ivi si parla di informazione inviata sui prezzi dei vari mercati dagli emissari di Cleomene d'Alessandria. Del resto lo stesso GERNET, poco dopo, p. 377, traduce τῆς καθεστηκυίας τιμῆς per « prezzo corrente ». Ciò dimostra che nel suo concetto prezzo corrente e « prezzo del mercato internazionale » erano la stessa cosa, il che è inammissibile.

In varie città della Grecia troviamo che i magistrati annonari, per mantenere « la giustizia » nei prezzi, ricorrevano ad una interessante operazione, denominata παραπωλεῖν, παραπιπράσκειν, παράπρασις. Quando i prezzi dei generi di prima necessità si elevavano oltre il consueto, essi si assumevano il pagamento della differenza tra il prezzo abituale e il prezzo straordinario, o indennizzando i rivenditori,

di vendere direttamente e di non vendere a un prezzo nè maggiore nè minore di quello dichiarato davanti agli ufficiali di dogana e davanti agli agoranomi. Sorprende che non si possa vendere a prezzo minore, ma s' intende pensando che si voleva conseguire precisamente la fissazione ed uguaglianza del prezzo ed impedire quella molteplicità dei prezzi, che è propria appunto dèl commercio al minuto, col conseguente sfruttamento di talune categorie di consumatori [1]).

§ 31. — Ritornando ad Atene e al minuto commercio, certo è che vi era bisogno di quella continua sorveglianza, perchè i σιτοπῶλαι erano soliti a praticare le manovre, che determinano un rialzo nel prezzo. Sopratutto temuto era l' « accaparramento », anzi fu questo l' incubo della antica Atene, come fu lo spavento delle nostre Repubbliche nell' età di mezzo e nei secoli seguenti.

Nonostante che una legge avesse determinato in cinquanta φορμοί la quantità massima di grano che si poteva acquistare dai σιτοπῶλαι, essi non si peritavano di violare la legge e costituire veri

---

perchè vendessero al prezzo abituale, o rifacendo ai compratori il sovrappiù. — Di ciò vi sono vari esempi. Così si ha notizia di un agoranome d' Istropoli che provvide a colmare la differenza tra il prezzo abituale e il prezzo del momento del grano e dell' olio (DYTTENBERGER, *Sylloge*, 325). Vedi pure altro esempio in « Bull. Corr. Hell. », 1904, p. 428. Tale operazione dimostra che, pur movendosi da un concetto di giustizia nelle contrattazioni, si riconosceva la piena legittimità di percezione di lucri variabili a seconda delle momentanee situazioni di mercato, e tanto si riconosceva che, per ottenere una riduzione di prezzo, si sentiva il dovere di indennizzare i venditori purchè limitassero il loro lucro o di consentire ad essi la percezione del lucro stesso, salvo l' indennizzo ai consumatori.

Appare subito evidente la differenza in confronto col giusto prezzo medievale, di cui sarà detto nelle pagine seguenti. Chè nel medio evo il prezzo giusto si consegue, limitando, con criteri morali, il lucro percepibile dai contraenti, non riconosciuto legittimo, se non entro certi confini.

[1]) A tale proposito del legislatore accennano anche lo SCHULHOF e l' HUVELIN, editori della legge (cfr. *op. cit.*, pp. 60 ss.), ma non vi attribuiscono forse sufficiente importanza. Essi credono che si voglia specialmente impedire che il mercante, dichiarando un prezzo alquanto più elevato e consentendo a pagare un diritto di dogana più elevato, tenti di imporre quel prezzo, salvo a diminuire le sue pretese non riuscendo. Inoltre pensano che si voglia impedire al mercante di far prezzi diversi ai consumatori e agli intermediari, favorendo questi ultimi e perciò aiutandone lo sfruttamento dei consumatori.

Ma quest' ultima ipotesi non sembra accoglibile, perchè la legge a tal fine già aveva provvisto con l' obbligo esplicito della vendita diretta. Quanto alla prima ipotesi, sembra difficile che siasi voluto prevedere casi poco probabili, dato il rischio che il mercante veniva ad assumersi dichiarando un prezzo maggiore del vero.

Invece la spiegazione evidente sta nella *fissazione del prezzo*, a generale vantaggio, e particolarmente delle classi più umili. È l' eterno problema dei prezzi al minuto, che si tentava di risolvere allora, come oggi, e che non è ancora risolto.

e proprî sindacati, intesi ad acquistare tutto il grano del mercato, per imporre prezzi di monopolio. Contro di loro, come è noto, insorge Lysia, nella sua ventiduesima orazione contemporanea alla pace d'Antalcida. Duplice era lo scopo di questi sindacati: la lettura dell'orazione ci fa vedere che essi costituivano insieme un monopolio di compera, nei riguardi degli importatori marittimi (ἔμποροι), e di vendita nei riguardi dei consumatori. La loro politica era talmente abile e così stretta la loro solidarietà che essi riuscivano a sfruttare in modo perfetto la capacità d'acquisto dei consumatori, differenziando i prezzi da momento a momento, tanto che, dice Lysia, il prezzo di un medimno di frumento variava talvolta d'una dramma nella stessa giornata.

Il fatto che l'orazione di Lysia non fa parola di tariffe di mercato imposte dai sitofilaci, è la riprova che queste tariffe, per la vendita del grano, non esistevano, neanche in questi momenti così gravi.

Pure attribuendo il debito valore alla testimonianza di Lysia, si rischierebbe di esagerare l'importanza dell'« accaparramento » dei σιτοπῶλαι e di esagerarne la potenzialità economica, prendendo alla lettera le invettive dell'oratore. Già ha osservato il Wilamowitz[1]) che Lysia difendeva degli interessi, tra i quali quelli assai gelosi degli importatori marittimi, o ἔμποροι, grandi e potenti commercianti; la sua parola pertanto non è serena. Ma, a parte ciò, non bisogna dimenticare che queste invettive contro gli intermediarî accaparratori ricompaiono sempre nella storia, in parte fondate, ma in parte eccessive.

Questa universale malizia attribuita agli intermediarî nel commercio delle derrate, a questi « infogatori » dei prezzi, come li chiamarono (lo vedremo tra breve) i Genovesi del seicento, risponde anche a superstizioni e preconcetti, convalidati dalla scarsa conoscenza delle leggi regolatrici dei prezzi. In fondo è certo che i σιτοπῶλαι erano commercianti modesti, che non potevano disporre di forti capitali, mentre gli ἔμποροι eran ricchi e potenti. Non si può escludere che quelle coalizioni lamentate da Lysia avessero anche il fine di resistere alle imposizioni degli ἔμποροι. Se i σιτοπῶλαι si accordavano per ottenere, riuniti, prezzi più bassi dagli ἔμποροι ciò forse fa intendere che questi, particolarmente in tempo di deficiente offerta, elevavano oltre misura i prezzi all'ingrosso.

In fondo la causa era la irregolarità e la deficienza dell'offerta, più sensibile nel tempo in cui Lysia scriveva: indi le resistenze, le manovre monopolistiche, i tentativi delle varie classi di riversarsi

[1]) Wilamowitz-Moellendorf, *Aristoteles und Athen*, Berlino 1893, II, pp. 375 ss.

vicendevolmente addosso il danno, che tutti colpiva [1]). È la storia d'ogni tempo.

§ 32. — Noi non abbiamo notizie precise di un « accaparramento » degli ἔμποροι, nè di veri accordi tra essi, conclusi per l'elevazione dei corsi. Non dà autorità alcuna per estensioni analogiche il caso interessantissimo, ma speciale, di quel Cleomene, luogotenente di Alessandro in Egitto, di cui parlasi nell'*Economico* dello Pseudo-Aristotele e nell'orazione contro Dionysodoro di Demostene. Questo Cleomene, approfittandosi d'una carestia, che aveva risparmiato, sembra, il solo Egitto, e non interamente, incominciò col colpire il grano d'Egitto di un forte dazio d'esportazione; indi ne assunse egli l'esportazione, dopo avere istituita una sapientissima organizzazione commerciale, per conoscere i corsi dei vari mercati e provvedere in conseguenza.

Il Dionysodoro, contro cui si scaglia Demostene, facendosi eco dell'ira popolare, è appunto uno degli agenti di Cleomene (ὑπηρέται καὶ συνεργοί... Κλεομένους)[2]). Si tratta dunque di un vero genio della speculazione cerealicola. È interessante considerare i mezzi, di cui

---

[1]) Si ponga mente a un particolare dell'orazione di Lysia che, secondo me, è assai istruttivo. Pare che i σιτοπῶλαι, da lui accusati, si difendessero, ammettendo di avere eseguito insieme delle compere di frumento (συνωνεῖσθαι), nonostante il divieto della legge, ma affermando di esserne stati persuasi dai magistrati (ἄρχοντες). Lysia vuol dimostrare che l'affermazione era infondata e fa interrogare i magistrati. Due di essi dichiarano di non sapere nulla, ma un terzo, Anito, depone che nel passato inverno, essendo caro il frumento, aveva esortato i σιτοπῶλαι *a non farsi l'un l'altro contesa* (nei rapporti cogli ἔμποροι), reputando utile ottenere che coloro, i quali vendevano frumento al pubblico, lo comprassero al minor prezzo possibile.

Ma egli non aveva affatto comandato ad essi di comprare insieme il grano e di trattenerlo nei granai: Ἄνυτος δ' ἔλεγεν ὡς τοῦ προτέρου χειμῶνος, ἐπειδὴ τίμιος ἦν ὁ σῖτος, τούτων ὑπερβαλλόντων ἀλλήλους καὶ πρὸς σφᾶς αὐτοὺς μαχομένων, συμβουλεύσειεν αὐτοῖς παύσασθαι φιλονεικοῦσιν, ἡγούμενος συμφέρειν ὑμῖν τοῖς παρὰ τούτων ὠνουμένοις, ὡς ἀξιώτατον τούτους πρίασθαι: δεῖν γὰρ αὐτοὺς ὀβολῷ μόνον πωλεῖν τιμιώτερον.

Risulta dunque dimostrato, da quanto dice lo stesso Lysia, testimone non sospetto, che i σιτοπῶλαι si trovavano talora a mal partito nei loro rapporti cogli ἔμποροι, tanto da indurre un magistrato a consigliarli ad un accordo, per avere vantaggi sul prezzo di acquisto dai mercanti all'ingrosso, il che avrebbe indirettamente giovato ai consumatori. I σιτοπῶλαι intesero troppo il consiglio, e passarono il segno. Ma il fatto rimane, ad attestarci quel che Lysia non ammette, ma pure risulta provato: che i σιτοπῶλαι erano tratti ad organizzarsi anche dalla necessità di difesa contro i mercanti all'ingrosso.

[2]) Il caso narrato da DEMOSTENE, *Contro Dionysodoro*, è il seguente: Dionysodoro e il suo socio Parmenisco avevano ricevuto da alcuni Ateniesi un mutuo sopra una nave, che doveva recarsi in Egitto, purchè facesse ritorno in Atene carica di merci, secondo la legge. Essi erano due agenti di Cleomene, ὃς ἐξ οὗ τὴν ἀρχὴν παρέλαβεν οὐκ ὀλίγα κακὰ εἰργάσατο τὴν πόλιν τὴν ὑμετέραν, μᾶλλον δὲ καὶ τοὺς ἄλλους

Cleomene si valse, a parte la sua organizzazione commerciale. Egli dapprima (sembra per assicurarsene il monopolio) aveva vietato addirittura, ci dice lo Pseudo-Aristotele, la esportazione del grano dall'Egitto, ma poi, visto che ne soffrivano le entrate doganali, sostituì il divieto di esportazione con un forte dazio d'esportazione ed assunse egli il commercio [1]). Forse calcolò che il dazio di esportazione sarebbe stato pagato dagli stranieri, data l'eccezionalità del momento, dato cioè il quasi monopolio temporaneo d'offerta Egiziano [2]) e la rigidità della domanda nei paesi stranieri. Sarebbe dunque questo di Cleomene un caso storico considerevole, in cui si vedrebbero dimostrati i riflessi di un dazio di esportazione in talune speciali condizioni della offerta nel paese esportatore e della domanda nei paesi importatori.

I commentatori non hanno fatto attenzione al significato economico di questa politica daziaria dello speculatore Cleomene.

Ma essa può risultare dalle testimonianze dello Pseudo-Aristotele, combinate con quelle di Demostene.

Che innanzi tutto sia possibile questa combinazione non vi ha dubbio, perchè e l'uno e l'altro autore si riferiscono a circostanze di tempo e luogo identiche: una carestia generale, che risparmiò in parte l'Egitto e che diede modo a Cleomene di eseguire le sue speculazioni sul grano. I fatti provati sono i seguenti: temporaneo

---

Ἕλληνας, παλιγκαπηλεύων καὶ συνιστὰς τὰς τιμὰς τοῦ σίτου καὶ αὐτὸς καὶ οὗτοι μετ' αὐτοῦ.

Alcuni degli agenti di Cleomene dall'Egitto inviavano il grano, altri lo accompagnavano per mare, altri rimanevano in Atene e altrove per informare Cleomene e attendere alla rivendita.

Πρὸς τὰς καθεστηκυίας τιμὰς ἔπεμπον γράμματα οἱ ἐπιδημοῦντες τοῖς ἀποδημοῦσιν, ἵνα, ἐὰν μὲν παρ' ὑμῖν τίμιος ᾖ ὁ σῖτος, δεῦρο αὐτὸν κομίσωσιν, ἐὰν δ' εὐωνότερος γένηται, εἰς ἄλλο τι καταπλεύσωσιν ἐμπόριον; ὅθενπερ οὐχ ἥκιστα... συνετιμήθη τὰ περὶ τὸν σῖτον ἐκ τῶν τοιούτων ἐπιστολῶν καὶ συνεργιῶν.

[1]) PSEUDO ARISTOTELE, ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ, II, 2, 1352 *a*: « Κλεομένης Ἀλεξανδρεὺς Αἰγύπτου σατραπεύων, λιμοῦ γενομένου ἐν μὲν τοῖς ἄλλοις τόποις σφόδρα, ἐν Αἰγύπτῳ δὲ μετρίως, ἀπέκλεισε τὴν ἐξαγωγὴν τοῦ σίτου. Τῶν δὲ νομαρχῶν φασκόντων οὐ δυνήσεσθαι τοὺς φόρους ἀποδοῦναι τῷ μὴ ἐξάγεσθαι τὸν σῖτον, ἐξαγωγὴν μὲν ἐποίησε, τέλος δὲ πολὺ τῷ σίτῳ ἐπέβαλεν, ὥστε συνέβαινεν αὐτῷ, ἐξαγομένου ὀλίγου πολὺ τέλος λαμβάνειν, αὐτοὺς δὲ τοὺς νομάρχας πεπαῦσθαι τῆς προφάσεως ».

Poco più sotto (*op. cit.*, 1352 *b*) lo stesso autore ci parla di un'altra operazione dello stesso Cleomene: « τοῦ τε σίτου πωλουμένου ἐν τῇ χώρᾳ δεκαδράχμου, καλέσας τοὺς ἐργαζομένους ἠρώτα, πόσου βούλονται αὐτῷ ἐργάζεσθαι · οἱ δὲ ἔφασαν ἐλάσσονος ἢ ὅσου τοῖς ἐμπόροις ἐπώλουν. ὁ δ' ἐκείνοις μὲν ἐκέλευσεν αὐτῷ παραδιδόναι ὅσουπερ ἐπώλουν τοῖς ἄλλοις. αὐτὸς δὲ τάξας τριάκοντα καὶ δύο δραχμὰς τοῦ σίτου τὴν τιμὴν οὕτως ἐπώλει ».

[2]) Demostene dice che gli agenti di Cleomene, accortisi che per l'arrivo di grano Siciliano in Atene, sarebbe avvenuto un deprezzamento, ne diedero avviso e, contro i patti coi mutuatari, fecero sbarcare il grano a Rodi.

divieto di esportazione del grano dall' Egitto ordinato da Cleomene, revoca del divieto pei danni che ne venivano al fisco, istituzione di un forte dazio evidentemente di uscita, che arrestò in parte l'esportazione, ma fu assai produttivo; acquisto del grano dai produttori Egiziani al prezzo a cui lo vendevano agli ἔμποροι, possibilità di rivendita a un prezzo molto superiore. Inoltre ci è nota, per quel che ne dice Demostene, la organizzazione commerciale attuata dallo stesso speculatore sui mercati stranieri, per dominarli.

Ora, se il dazio diminuì notevolmente l'esportazione, ma fu tuttavia produttivo, ciò deve ritenersi conseguenza dell'elevata misura del dazio. Così Cleomene riuscì a tutelare gli interessi del fisco, ma provvide anche ai suoi, perchè potè ottenere in parte ciò che prima aveva tentato di conseguire per intero: di eliminare l'esportazione libera del grano. Consentì l'esportazione (ἐξαγωγὴν μὲν ἐποίησε) poi, accordatosi coi produttori del grano, ne ottenne l'acquisto al prezzo usato verso gli esportatori (ἔμποροι), ma potè rivenderlo a un prezzo di trentadue dramme, superiore di ventidue dramme al prezzo d'acquisto. E come? Se la rivendita, di cui qua si tratta, avvenne fuor di paese (come può arguirsi, combinando questo passo con la testimonianza di Demostene) è chiaro che egli esportò il grano e riuscì ad imporre, valendosi della sua organizzazione commerciale e delle momentanee condizioni dell'offerta e della domanda, il prezzo da lui stabilito di trentadue dramme. Saremmo dunque di fronte, accettando questa interpretazione, al caso di un dazio di esportazione, che, pel quasi monopolio temporaneo del paese esportatore e la rigidità di domanda dei paesi importatori è riversato sugli stranieri.

Ma non si può tacere che il secondo passo dello Pseudo-Aristotele si presta anche ad una diversa interpretazione. La rivendita potè avvenire (non è da escludersi) all'interno. In tal caso l'imposizione del prezzo di trentadue dramme potè esser conseguita mercè l'accaparramento totale del grano interno e l'elevazione monopolistica del prezzo. Ma poichè sappiamo di speculazioni all'estero di Cleomene e poichè gli ἔμποροι, ai quali Cleomene sottraeva l'acquisto del grano, erano negozianti marittimi, questa interpretazione pare da non accogliersi [1]).

[1]) Potrebbe però osservarsi d'altra parte che lo Pseudo-Aristotele ci parla di un unico prezzo (trentadue dramme), mentre Demostene accenna a prezzi varianti a seconda dei mercati, il che potrebbe far supporre che fosse quello un prezzo interno. E potrebbe aggiungersi che l'aver ottenuto il grano « allo stesso prezzo degli ἔμποροι » non significa che egli dovesse proprio venderlo esclusivamente al di fuori, come gli ἔμποροι. Quindi non può accettarsi la troppa rigida conclusione del Gernet, *op. cit.*, p. 339: « la vente à l'intérieur n'aurait pas eu de sens ».

§ 33. — Ma, ripeto, non si può giungere a conclusioni generali sul commercio marittimo dei grani da questi fatti particolari. Gli ἔμποροι naturalmente non potevano valersi di provvedimenti politico finanziari e nei tempi (V secolo), in cui le importazioni delle derrate in Atene avvenivano regolarmente dai più vari paesi d'esportazione non potevano tanto facilmente costituire delle coalizioni per influire sui corsi. — Ma nei tempi di carestia, già fin da quel secolo, e con più facilità posteriormente, quando l'approvvigionamento d'Atene divenne meno regolare e sicuro, essi probabilmente ricorrevano, potendo, ad accordi per l'elevazione dei corsi. Se ne fa cenno in un discorso di Andocide del 408.

Cosicchè è ben facile che le coalizioni dei σιτοπῶλαι, di cui parla Lysia, e che si riferiscono appunto ad un istante, in cui la potenza commerciale e politica di Atene aveva subìto non pochi colpi, fossero anche in contrapposizione con quelle degli ἔμποροι.

§ 34. — Si osservi che tutte le norme complesse che abbiamo esaminato, anche quelle che sembrano più severe e restrittive, si fondano, in ultima analisi, sul consenso spontaneo degli abitanti di Atene a vantaggio della città e rappresentano come un richiamo a un comune, riconosciuto dovere.

In Atene l'intervento dello Stato non si spinge per solito sino a vincolare le contrattazioni private, entro i confini di prezzi legali [1]), nè fino ad assumere direttamente ed abitualmente il commercio dei cereali [2]). Piuttosto si fa appello alla generosità dei cittadini, ed infatti abbiamo, specie nelle iscrizioni, frequente ricordo di doni dei particolari in moneta o in natura e di vendite pubbliche organizzate piuttosto dai particolari, che dalla città [3]).

§ 35. — Dalle precedenti indagini resultano chiaramente i criteri direttivi dello Stato Ateniese nella politica dei prezzi delle derrate e dei prezzi al minuto. Gioverà riassumerli:

a) Lo Stato interviene nella contrattazione privata, per regolare la formazione dei prezzi in nome di un concetto di giustizia.

---

[1]) Invece a Delo, una legge sulla vendita del legno e del carbone (vedere il citato comento dello SCHULHOF e dello HUVELIN in « Bull. Corr. Hell. », 1907) dimostra la città intenta ed una minuziosa regolamentazione del commercio al minuto.

[2]) Una vera e propria organizzazione dei granai pubblici, amministrati dai sitofilaci ed alimentati particolarmente da acquisti, cui sono preposti i sitoni, incontrasi a Tauromenio, nel primo secolo avanti l'êra volgare (*Inscriptiones Graecae*, XIV, 423).

[3]) Cfr. ad es. *Inscriptiones Graecae*, II, 193, 852; IV, 2, 179[b]; DEMOSTENE, *Contro Formione*, 37, 39.

b) Questo intervento si esercita per mezzo di magistrati, i quali con l'amichevole intromissione ed ove occorra con la emanazione di tariffe tentano di impedire la elevazione dei prezzi al di là di certi limiti e di moderare, per quanto è possibile, le perenni oscillazioni dei corsi, fonte di speculazione.

c) Alcune leggi severe, richiamandosi alla solidarietà cittadina, intendono a favorire l'approvvigionamento del mercato Ateniese e nello stesso tempo a tutelare la preminenza del commercio d'Atene.

d) Infine, senza che la città giunga fino ad assumere normalmente l'iniziativa del commercio delle derrate, si calcola e non a torto, nella spontanea generosità dei cittadini per gli acquisti e le rivendite a miti prezzi.

Questa politica moderatrice dei prezzi ha alcuni lati d'analogia con quella delle nostre città medievali e meno direttamente [1]) con l'altra attuata, nei secoli posteriori al medioevo, dalle stesse città.

Ma vi è un carattere di differenza sul quale bisogna insistere. Nella città greca il gruppo cittadino è cementato da vincoli di solidarietà, che si riscontrano in parte [2]), ma non interamente, nel gruppo cittadino medievale. La organizzazione professionale sulla quale, come è noto, s'impernia lo Stato nei nostri comuni, impedisce che la solidarietà cittadina si manifesti normalmente e spontaneamente e che gli interessi discordi difesi dalle rispettive organizzazioni, si fondano e si armonizzino, se non nel caso di una comune minaccia. Nello Stato greco manca la rigida distinzione delle categorie, il che ha un riflesso molto sensibile sullo scambio e sulla politica dei prezzi.

Infatti, se è normale anche in Grecia che i commercianti, e particolarmente i minuti commercianti, si prevalgano individualmente di situazioni monopolistiche naturali, manca in Grecia una politica monopolistica delle corporazioni con la relativa azione sui prezzi. E in Grecia e nei comuni lo Stato deve intervenire per moderare i prezzi, ma l'opera che esso deve compiere resulta eminentemente diversa: in Grecia reprimere, per quanto è possibile, gli abusi dei più forti nelle contrattazioni individuali; nel medio evo moderare,

1) Meno direttamente perchè, come vedremo, in questo secondo periodo, predomina il criterio del monopolio, o del quasi monopolio di Stato.

2) Cfr. su ciò il mio *Sistema della costituzione economica e sociale Italiana nell' età dei comuni*, Torino-Roma, 1905.

nel comune interesse cittadino, e resulta ben altrimenti difficile e quasi impossibile, la politica egoistica delle corporazioni [1]).

Nè qua si ferma la divergenza. Chè mentre in Grecia la stessa opera di moderazione degli eccessi individuali è favorita dalla solidarietà cittadina, non turbata dalla rigida distinzione delle categorie, tanto che in parte spontaneamente si attua, nel comune, contrastata, com'è, dalla organizzazione professionale, deve piuttosto attuarsi in una minuziosa, e non sempre proficua, disciplina legale dei prezzi e in una repressione degli eccessi della politica monopolistica delle corporazioni. La quale repressione non può del resto recisamente affermarsi se non nei secoli dell'età moderna, quando lo Stato ha definitivamente assicurato la sua piena sovranità, già limitata dell'autonomia delle corporazioni.

Ce ne daranno esempio, tra breve, alcune vicende della Repubblica Genovese.

Capitolo IV.

Valore di scambio e giusto prezzo nel medio evo.

Sommario: § 36. Il giusto prezzo nell'alto medio evo: esame delle fonti Carolingie. — § 37. Il giusto prezzo delle fonti Carolingie non è il « valor d'uso » in contrapposizione con quello di scambio, ma il valore di concorrenza in contrapposizione col valore di monopolio. — § 38. Conferma delle precedenti osservazioni con l'esame della « Notitia Italica » di Carlomagno. — § 39. Il valore di scambio nel regime corporativo del secondo medio evo: giusta posizione del problema per parte del Graziani, osservazioni complementari. — § 40. Regime corporativo: scambio fra prodotti di industrie incorporate. — § 41. La dottrina del « giusto prezzo » e le sue influenze sulla formazione dei prezzi. — § 42. L'idea politica preminente in Alberto Magno. — § 43. L'idea morale dominante in S. Tommaso. — § 44. Più penetrante analisi del fatto economico in Duns Scoto. — § 45. Intuizione degli elementi del valore in S. Antonino: ritorna e domina il concetto morale. — § 46. Il prezzo giusto e il prezzo legale in S. Bernardino. — § 47. Influenze delle dottrine ecclesiastiche medievali sui giuristi dei secoli posteriori: coincidenza del prezzo legale e del prezzo giusto in Sigismondo Scaccia. Altri concetti dello stesso scrittore. — § 48. Rilievi riassuntivi.

§ 36. — L'idea del giusto prezzo, che abbiamo visto in tempi e popoli così diversi, ritorna, naturalmente con una sua nuova individuazione, nel medio evo, fino dall'alto medio evo.

[1]) Bene designati questi rapporti fra il comune e le corporazioni in Solmi, *Storia del diritto italiano*, Milano 1908, p. 555. Le corporazioni, egli dice, sono un potere originario, opposto a quello dello Stato, a cui manca la forza sufficiente per tenerle soggette.

Nei Capitolari Carolingi vi è frequente ricordo di un « prezzo giusto » o « prezzo degno ». Dice il Capitolare Vernense di Carlomanno dell'anno 884, c. 13: « *Placuit nobis et nostri fidelibus ut presbyteri suos parrochianos admoneant ut et ipsi hospitales existant et nulli iter facienti mansionem denegent; et ut omnis occasio rapinae tollatur, nihil carius vendant transeuntibus, nisi quanto in mercato vendere possunt. Quod si carius vendere voluerint, ad presbyterum transeuntes hoc referant et illius iussu cum humanitate eis vendant* ». Poco dopo l'imperatore Guido dispone nella *Capitulatio electionis* dell'anno 889, c. 7 e nel *Capitulare Papiense legibus addendum*, a. 891, c. 1: « *sibi necessaria antiqua consuetudine digno pretio ementes. — Vendere autem eis quae necessaria faciant* (*episcopi et comites*) *non plus carum, sed secundum usum et consuetudinem terrae* ».

Questo « prezzo giusto » o « prezzo degno » è dunque il « prezzo di mercato » oppure il « prezzo consuetudinario », in contrapposizione con quel prezzo che i venditori avrebbero potuto imporre, valendosi della situazione di monopolio, particolarmente in confronto coi forestieri e coi « peregrini ». È un prezzo « umano », divergente da quello che il tornaconto avrebbe imposto e consentito di esigere. Senza questo imperativo morale, il quale non è senza sanzione, avrebbero potuto estorcere i venditori lucri esagerati dai compratori.

Ritiene il prof. Schupfer[1]) che il prezzo del mercato pubblico, quale resultava dalle libere contrattazioni delle parti, non molto diverso dalla *consuetudo terrae*, rappresentasse precisamente il valore d'uso, a cui tutti avrebbero dovuto attenersi, anche se le compere non avvenivano sul mercato.

Osserva lo Schupfer che si formava in quei tempi, relativamente ai beni più necessarî, una cotale consuetudine sulla base del valore d'uso, perchè le condizioni e i rapporti della vita erano presso a poco uniformi e costanti, specie nei riguardi dei bisogni e consumi dei più e della comune potenzialità economica.

Certo questo valor d'uso poteva in alcuni luoghi e in alcuni tempi subire qualche alterazione, secondo il raccolto dell'anno, ovvero secondo le difficoltà dei trasporti, o in particolari casi di necessità; tuttavia costituì una norma, che finì col prevalere nelle contrattazioni di mercato. Il valore di mercato finì coll'adattarsi al valor d'uso, perchè, tranne qualche eccezione « i più, anzichè produrre pel mercato, producevano in vista del proprio bisogno, e,

---

[1]) Nel suo magistrale lavoro *Storia del diritto privato Germanico*, Città di Castello 1909, III, pp. 212 ss.

se pure alienavano il sopravanzo, era per scambiarlo con altri articoli, di cui abbisognavano ».

Cosicchè, secondo l'opinione dell'insigne scrittore, le ricordate disposizioni dei Capitolari Carolingi, in quanto richiamano il « prezzo di mercato » o il « prezzo consuetudinario » intendono contrapporre il « valore d'uso » al valore di scambio.

§ 37. — Questo punto merita un'attenta considerazione, perchè sta in ciò la spiegazione del giusto o degno prezzo. Il valore d'uso è essenzialmente subiettivo, perchè varia indefinitamente, a seconda dei soggetti, l'importanza delle soddisfazioni offerte da un bene; tuttavia si può consentire che, data la relativa costanza ed uniformità dei rapporti della vita, potesse allora il valor d'uso in un certo luogo e in un certo tempo non differire troppo da soggetto a soggetto. Comunque le divergenze dovevano necessariamente esistere, e tanto più da luogo a luogo e da tempo a tempo; sicchè può suscitare dubbi, sia pure riferita ai tempi, questa concezione del valore d'uso quale misura uniforme del valore.

Ad ogni modo non s'intende perchè il valore del mercato dovesse accostarsi necessariamente al valor d'uso e come conseguentemente le citate disposizioni legislative, riferendosi al valore di mercato, implicitamente designino il valore d'uso in contrapposizione col valore di scambio.

È verissimo che i più non producono pel mercato, ma specialmente per i loro bisogni, ma quale influenza può avere la constatazione di questo fenomeno sulla determinazione del valore di scambio? Sul mercato, ad eccezione dei grandi proprietarii di terre, che producono per vendere, i più offrono ciò che loro sopravanza, per scambiarlo con articoli, di cui abbisognano. Ma non vedo come ciò possa costituire il trionfo sul mercato del « valore d'uso ». Se lo scambio avviene significa che pei due contraenti il valore d'uso dei due beni diverge, ossia che divergono per essi i gradi finali comparati di utilità e la ragione di scambio si formerà entro i limiti rispettivamente definiti da questa comparazione. Quand'anche il valore d'uso non fosse subiettivo ed inafferrabile, quand'anche si ammettesse che i due beni oggetto di scambio avessero un valore d'uso stabile ed uniforme, un valore consuetudinario, perchè i contraenti dovessero effettivamente attenersi a questo valore nel mercato, sarebbe necessario supporre, ciò che non poteva essere normalmente, che il desiderio di possedere fosse perfettamente identico nei due contraenti.

Si suppongano infatti A e B contraenti ed x ed y le merci oggetto di scambio. Prescindiamo dalla subiettività del valore d'uso della stessa merce x od y rispettivamente per A e per B. Supponiamo che esista un valore d' uso uniforme consuetudinario e sia naturalmente diverso per x e per y, ma uguale, in quanto ad x o in quanto ad y. Il valore d'uso di x sia $= \frac{1}{2} y$, ossia, secondo il comune giudizio, si soddisfi una somma di bisogni uguali con x o con $\frac{1}{2} y$. Non perciò è detto che nel mercato il valore di scambio si atterrà al « valore d'uso consuetudinario », ossia che sempre, in seguito alla contrattazione delle parti, dovrà verificarsi l'equazione $x = \frac{1}{2} y$. Il desiderio di possedere nei contraenti è vario, varia la loro posizione nello scambio; ambedue, ammettiamo pure, scambiano beni atti a soddisfare direttamente i loro bisogni, ma la intensità di questi bisogni continuamente variabile, l'abilità nella contrattazione, la varia previdenza del futuro, e mille altre circostanze allontaneranno il valore di scambio dall' ipotetico valore consuetudinario uniforme.

Quando dunque le ricordate disposizioni legislative si richiamano al « valore di mercato » o al « valore del luogo » non possono richiamarsi al valore d'uso, sia perchè esso era allora, come oggi, subiettivo e perciò indefinibile, sia perchè, quando pure ci si voglia riferire ad un valore consuetudinario costante, esso non poteva coincidere col valore di scambio.

Il « valore di mercato », il « prezzo giusto » delle disposizioni Carolingie è invece, a mio avviso, quel valore di scambio, che si forma in seguito a libera contrattazione nel mercato e che diverge, come è ovvio, dal valore di monopolio. *Il prezzo giusto è il valore di libera concorrenza contrapposto al valore di monopolio e imposto al monopolista, sotto determinate sanzioni morali o anche giuridiche.* È dunque, anche se in termini economici, un prezzo morale o giuridico o politico. Il « quanto in mercato vendere possunt » e il « secundum usum et consuetudinem terrae » quasi si equivalgono, in quanto rappresentano ambedue il valore di scambio in regime di relativamente libera contrattazione.

Anche il valore secondo l' uso e consuetudine della terra non può essere che il valore secondo il mercato locale o secondo le comuni e continue contrattazioni locali, in contrapposizione alle contrattazioni speciali, che i nostri capitolari vogliono disciplinare e ridurre alla regola di quelle normali.

§ 38. — Anche il « iustum pretium » a cui si richiama la *Notitia Italica* di Carlomagno, d'alquanto antecedente alle disposizioni citate (776 o 781, 20 febbraio), è un prezzo di mercato. « Qui pulsat quod res venundasset et non *iusto pretio*, accedant ambe partes super res quas venundavit et existimatores cum ipsis et remorerent ed adpretient res ipsas, *sicut tunc valebant quando res ipsae bene restauratae fuerunt, antequam nos hic cum exercitu introissemus.* Et si res adpretiatae fuerunt iusto pretio, *sicut in ipsa cartula legitur quod res ipsas legitimo pretio venundasset, sicut tunc valuerunt, ut dictum est*, venditio ipsa firma permaneat. Nam si res ipsius amplius estimaverint quod tunc valiussent quam pretio ipso quod accepit.... recipiat res suas, sicut modo invenerit eas, anteposito aedificia aut labores, qui postea ibi facti sunt, ipse qui fecit tollat aut sicut inter eos convenerit ».

Si tratta della vendita di immobili e si provvede a difesa dei venditori, anzichè dei compratori, come nei testi innanzi ricordati. È considerato come giusto prezzo quello corrente *in un periodo anteriore a certi avvenimenti politici* (*invasione dei Franchi*) *che hanno sconvolto la situazione del mercato, occasionando trapassi di proprietà, a prezzi inferiori al corrente.* Il contratto si rescinderà se il prezzo di vendita sarà dai competenti giudicato inferiore al prezzo corrente riferito al periodo antecedente all'invasione, che supponesi formato in seguito a libere contrattazioni, senza coazione di una parte sull'altra.

§ 39. — Il problema del valore di scambio nel regime medioevale della corporazione è stato posto di recente con molta chiarezza e solidità dal Graziani [1]). Ne accettiamo interamente il punto di partenza, pur dissentendo da talune conclusioni.

Bisogna distinguere due qualità di scambi: in primo luogo gli scambi fra prodotti soggetti alla disciplina della corporazione (industrie corporate) e prodotti estranei a questa disciplina (industrie non corporate); in secondo luogo gli scambi fra prodotti di industrie ugualmente corporate.

L'esame del primo caso, di cui è esempio tipico le scambio tra manufatti della città e derrate agricole della campagna, deve, secondo il Graziani, portarci alla conclusione che « certamente e fortemente, salve oscillazioni del tutto transitorie ed accidentali, il valore discostavasi dal rapporto fra i costi ed a vantaggio degli appar-

[1]) GRAZIANI, *Problemi speciali di valore di scambio*, Napoli 1910, pp. 17 ss.

tenenti alle maestranze ». Ora non nego che questa sarebbe la tendenza, se si potesse considerare lo scambio tra prodotti della città e prodotti della campagna in rapporto con l'unico elemento della disciplina corporativa dei primi, mancante nei secondi.

Ma questo è uno solo degli elementi da considerarsi. Riferiamoci alle condizioni effettive, in mezzo alle quali avveniva lo scambio. Bisogna distinguere il primo periodo comunale, durante il quale il contado è soggetto ai feudali, dal secondo in cui la città si è impadronita del contado [1]). Nel primo periodo di fronte alla città produttrice di manufatti abbiamo la campagna produttrice di derrate, con questo però che la domanda di derrate per parte della città è estremamente intensa e relativamente anelastica, mentre la domanda di manufatti per parte della campagna è meno intensa e relativamente elastica.

La campagna può restringere l'acquisto di manufatti cittadini fortemente ad ogni aumento di prezzo, perchè ha il surrogato della produzione campagnuola o della produzione nei recinti del dominio feudale; la città difficilmente può restringere la sua domanda di derrate. La situazione è pertanto in questo momento piuttosto sfavorevole, nonostante la disciplina corporativa cittadina, alla città, anzichè alla campagna. Tanto è vero che la città tenta reagire, per quanto può, contro questa situazione, che ne paralizzerebbe lo svolgimento, con una perseverante politica persecutrice di assoggettamento del contado, mentre cerca di favorire la provenienza delle derrate dell'estero, per emanciparsi dal contado.

Quando invece, in un secondo periodo, il contado è dominato dalla città e l'industria campagnuola è scomparsa o assoggettata, allora può veramente con minori ostacoli la politica corporativa consentire ai produttori cittadini la percezione di beneficî di monopolio. Ma, anche in tal caso, non bisogna dimenticare alcune circostanze. In primo luogo l'invasione del capitale cittadino nel contado sostituì lentamente i cittadini ai feudali nella proprietà della terra e in quanto dunque riuscì a far concidere nelle stesse persone la produzione dei

---

[1]) Sull'assoggettamento del contado alla città rimando ai miei *Trattati Commerciali della Rep. Fiorentina*, Firenze 1901, pp. 133 ss., agli scritti del CAGGESE particolarmente *Un comune libero alle porte di Firenze nel secolo XIII*, Firenze 1905; *La repubblica di Siena e il suo contado nel secolo XIII*, in « Bull. Sen. St. Pa. », 1906, I, pp. 93 ss.; *Classi e comuni rurali nel medio evo*. Firenze 1907-1909; del VOLPE, *Studi sulle istituzioni comunali a Pisa*, Pisa 1902, pp. 100 ss.; del SORBELLI, *Il comune rurale Emiliano nei secoli XIII e XIV*, Bologna 1910, pp. 92 ss. — In quest'ultimo scritto a pp. 89 ss. vedi una compiuta bibliografia sul contado nel comune medioevale.

manufatti e la produzione delle derrate [1]) dovette ostacolare l'esercizio della politica monopolistica dei produttori cittadini. Vediamo più da vicino il caso, il quale veramente corrisponde ad una intera fase dei rapporti di scambio fra città e campagna nel medio evo.

Consideriamo infatti due produttori cittadini, che sieno, nello stesso tempo, produttori di derrate. Il produttore A, scambiando i suoi manufatti con le derrate del produttore B, potrebbe certo percepire un beneficio di monopolio, perchè il caso, di cui trattasi, è appunto quello dello scambio tra prodotti di industrie incorporate con prodotti di industrie non corporate.

In quella operazione di scambio l'uno è offerente di manufatti, l'altro è offerente di derrate. Ma non si può prescindere dal fatto che questa situazione momentanea poteva capovolgersi e l'offerente di manufatti divenire di fronte all'altro offerente di derrate, con la possibilità di subire, anzichè godere, un lucro di monopolio. Di fronte a ciò due ipotesi sono possibili : *a*) che ciascuna volta ciascuno dei monopolisti percepisse il suo beneficio di monopolio ; *b*) che il valore tendesse invece a non divergere dal costo. — Ora probabilmente nella realtà, verificandosi il caso esaminato, avveniva una percezione di lucro ed una conseguente divergenza dal costo in favore del produttore cittadino sorretto da un più rigido monopolio, ma l'entità di questo lucro non era certamente quale sarebbe stata senza la presenza di questo nuovo elemento: la contemporanea esistenza delle due qualità di produttori di derrate e di produttori di manufatti nei cittadini. O, in altri termini, questo elemento influenzava la politica monopolistica.

Per tutte queste considerazioni è da dubitarsi che si possa *in linea generale* affermare che « rispetto al valore relativo dei prodotti ottenuti in mestieri incorporati e delle derrate invece prodotte da non appartenenti alle corporazioni, i primi si scambiarono coi secondi in rapporto più favorevole della rispettiva quantità di lavoro e dei rispettivi costi di produzione ». Questa conclusione può rispondere a talune situazioni di fatto, non alla situazione generale [2]).

---

[1]) Vedi. per es. quanto scrive il VOLPE per Pisa, la quale fu una delle città. che più rapidamente si assoggettò il contado e si assicurò il passaggio della proprietà nelle mani dei cittadini (*Studi cit.*, p. 117).

[2]) Quindi sembrami possa rispondere alla situazione di Bologna in confronto con l'Appennino Emiliano, ove (cfr. SORBELLI, *op. cit.*, pp. 220 ss.), al dissolversi della proprietà feudale, si costituisce la libera proprietà estremamente frazionata degli antichi lavoratori livellari, precari o enfiteuti. Ecco veramente un caso tipico di rapporti di scambio tra piccoli produttori di derrate, non difesi da organizzazione corporativa, e produttori di manufatti incorporati. In tal caso la situazione di fatto risponde alle conclusioni del GRAZIANI.

§ 40. — Ugualmente interessante è di esaminare quale dovesse essere la legge del valore di scambio nel caso di scambio fra prodotti di industrie disciplinate e l'una e l'altra dalla corporazione (*industrie incorporate*).

Accettiamo la conclusione del Graziani [1]) « che il valore dei prodotti di industrie incorporate poteva discostarsi dagli effettivi rapporti dei costi ed avvicinarsi, con maggiore o minor misura, senza raggiungerla alla mèta, che avrebbe dato il guadagno massimo per l'uno o per l'altro dei contraenti », ma, aderendo a questa conclusione, crediamo che essa abbia un valore più generale di quello che ad essa il Graziani attribuisce.

Il Graziani pensa che negli scambi di questa natura, i contraenti, appartenendo e l'uno e l'altro ad una corporazione, si possano considerare in « posizione generalmente uguale » e si debba quindi pensare che, sotto questo rispetto, dovessero neutralizzarsi i loro sforzi per conseguire quel prezzo che, considerata l'ampiezza del consumo, avrebbe all'uno o all'altro consentito il guadagno massimo. Ora svolgendo qua un concetto, che altrove abbiamo appena accennato [2]), facciamo osservare che il supporre identica la « posizione » delle parti all'inizio degli atti di scambio è un'ipotesi, la quale non può accogliersi in linea generale, perchè prescinde dalla infinitamente varia intensità del vincolo di coesione nelle corporazioni, cui rispettivamente appartenevano i contraenti. Il fatto che i prodotti provengono da industrie « incorporate » non coincide certo con una uguaglianza di « posizione » dei contraenti, perchè se in massima si può dire che ciascuna arte esperimenta la politica monopolistica a favore dei suoi aderenti, non è men vero che infinitamente diversificano fra corporazione e corporazione la volontà di attuazione ed i mezzi di attuazione di questa politica.

Anzi ciò induce ad un'ulteriore osservazione. Il vincolo di coesione era assai più intimo nelle minori arti che non nelle maggiori, ove regnava una più ampia competizione ed un certo individualismo. Quindi, dal punto di vista della posizione delle parti, ed a prescindere dal resto, essa era più vantaggiosa per i contraenti inscritti alle minori arti che non per quelli appartenenti alle arti maggiori, perchè i primi eran federati in una coalizione più effettiva e più rigida. Ed è appunto così che si spiegano tutte le inces-

[1]) GRAZIANI, *Problemi speciali* ecc., p. 20.

[2]) Nello scritto *La sintesi economica. Analisi critica dell'opera di Achille Loria*, in « Riv. It. Sc. Giur. », volume IV, fasc. II-III, p. 30, n. 1 estr.

santi contese tra il comune e gli esercenti, cioè i piccoli produttori delle arti minori, che, forti della loro solidarietà, cercavano di imporre ai consumatori prezzi ritenuti esorbitanti [1]).

§ 41. — Ma il regime dei prezzi nel medio evo non può essere conosciuto nel suo sistema se non quando si abbia presente, nelle sue varie fasi, la dottrina del giusto prezzo, quale fu insegnata dagli scrittori della Chiesa [2]). La influenza della Chiesa sulla vita reale fu veramente singolare. Perciò, descrivendo il suo pensiero, non si scrive soltanto un capitolo di storia della dottrina del valore, ma si descrive una serie di influenze extraeconomiche, che esercitarono una poderosa azione sui fenomeni economici del tempo. Sono influenze prevalentemente morali, ma anche politiche. È un prezzo morale, e un prezzo politico, che si contrappone al prezzo economico, di cui non è a dire che s' ignorino interamente le leggi. Sono norme promulgate con tutta l' autorità e l' instancabile propaganda della Chiesa, mosse da principî morali, filosofici, politici e in parte economici. Sarebbe altrettanto erroneo asserire che esse rimasero isolate, come semplice espressione del pensiero individuale dei loro autori, quanto che la pratica del tempo in tutto ad esse si uniformò. La verità si è che la pratica ne rimase parzialmente, se non interamente, dominata, e che quelle norme proclamate dalla Chiesa debbono considerarsi come uno dei tanti, e certo il più considerevole,

---

[1]) Cfr. ad es. i miei *Trattati, cit.* pp. 270 ss. e il mio *Sistema della costituzione economica e sociale italiana nell' età dei comuni*, specie pp. 229 ss.

[2]) Lo scritto fondamentale su questo argomento è sempre quello dell' ENDEMANN, *Studien in der romanistisch-kanonistischen Wirtschafts und Rechtslehre*, Berlino 1883, II, pp. 29 ss.

Son pure da vedersi FUNK, *Ueber die ökonomischer Anschauungen der mittelalterlichen Teologen* in « Zeitschrift fur die ges. Staatswissenschaft », 1869; KAULLA, *Die Lehre vom gerechten Preis in der Scholastik*, ivi, 1904; TARDE, *L' idée du juste prix*, Parigi 1907.

Notevoli indagini di scrittori italiani su questo tema sono quelle del LORIA, *La teoria del valore negli economisti italiani* in « Arch. Giuridico », 1882, del GRAZIANI, *Storia critica della teoria del valore in Italia*, Milano 1889 e, recentissimamente, *Problemi speciali di valore di scambio, cit.*, pp. 28 ss. Una trattazione sommaria leggesi nelle storie delle dottrine economiche, del COSSA, dell' ASHLEY, del RAMBAUD, dell' ESPINAS, del DE-GIRARD; cfr. pure NATOLI, *Il principio del valore e la misura quantitativa del lavoro*, Palermo 1906, pp. 35 ss.; SELIGMAN, *Principles of economics*, Londra 1910, cap. VIII (*Development of Economic Thought*, § 49, *Mediaeval Economic Theory*), pp. 112 ss.

Pur tenendosi certo delle ricerche e delle osservazioni dei ricordati scrittori, nelle pagine seguenti si è condotta l' esposizione della teoria medioevale direttamente sulle fonti, perchè più nitidamente apparissero i concetti fondamentali delle varie dottrine e le loro affinità e divergenze.

fra gli elementi che contribuirono nel medio evo ad individuare in un particolare aspetto concreto il fenomeno dello scambio.

L'analisi, che segue, riguarda le più caratteristiche fra queste dottrine e si propone di coglierne i concetti dominanti, che furono i concetti dominanti del medio evo sul valore e sui prezzi.

§ 42. — Fondamentale è la dottrina del giusto prezzo di Alberto Magno, cui attinse in parte lo stesso S. Tommaso, pur svolgendola, come vedremo, secondo un indirizzo suo proprio. Bisogna intenderla compiutamente nei suoi principî fondamentali, tanto più che non sempre le interpretazioni che se ne son date sembrano rispondere al vero.

Alberto Magno si parte dal concetto del « contrapassum », che egli dichiara di attingere dai Pitagorici [1]). Questo concetto del *contrapassum* trova una speciale applicazione in quei rapporti di scambio (commutationes), che hanno la origine da un contratto volontario (commutationes communicativae); è il contrapasso il criterio di giustizia che presiede a queste relazioni di scambio, è quello che mantiene e difende i civili rapporti. Ma come si attua nei rapporti di scambio? « *Secundum proportionalitatem et non semper secundum aequalitatem rei* », ed alle varie forme in cui a sua volta si estrinseca il « contrapassum » rispondono le varie forme del giusto prezzo.

Si trovano in Alberto Magno, nel suo concetto sintetico del *contrapasso* e della « proporzione » condensati vari principî, che poi saranno svolti, o l'uno o l'altro più compiutamente, dai differenti scrittori.

Innanzi tutto una prima forma in cui il *contrapasso* si può attuare è la forma legale, sicchè il prezzo legale è la prima forma del prezzo giusto. Il principe che stabilisce le tariffe dei prezzi, acciocchè si evitino danni ai cittadini, pone in atto, per mezzo della legge, la giustizia nelle « commutationes » [2]).

---

[1]) Un profondo studio delle fonti, così antiche come medievali, delle dottrine psicologiche di Alberto Magno, e, incidentalmente, di quelle etiche è il lavoro di A. SCHNEIDER, *Die Psychologie Alberts des Grossen*, in « Beiträge zur Geschichte der Philosophie des Mittelalters », Münster 1903.

Sulla filosofia di Pitagora, e dei Pitagorici, pei quali i numeri sono forma ed essenza delle cose, cfr. ZELLER, *Die Philosophie der Griechen in ihrer geschichtlichen Entwicklung*, I, Leipzig 1892, pp. 349 ss. « Dieses also, riassume l'autore, ist der Sinn der pythagoreïschen Grundlehre: alles ist Zall, d. h. alles besteht aus Zahlen; die Zahl ist nicht blos die Form, durch welche die Zusammensetzung der Dinge bestimmt wird, sondern auch die Substanz und der Stoff, woraus sie bestehen.... »; cfr. pure GOMPERZ, *Les penseurs de la Grèce*, Parigi 1904, I, pp. 114 ss.

[2]) ALBERTI MAGNI, *Ethicorum*, Londra 1651, l. V, tract. 2, cap. IX, p. 201: « Forum enim aliquando disponit princeps pro communi utilitate, decernens quod quanti vendendum sit: quia aliter pro necessitate rei aliquando nimis damnificarentur cives; sicut tempore caristiae decernitur quod tanto et non pluris vendatur modius frumenti ».

Oppure le « commutationes » possono aver luogo per libera convenzione « sine omnis deceptionis fraude »; in tal caso in cambio della cosa ricevuta non si dà l'equivalente, ma ciò che è pattuito (*id quod pactum est*) [1]).

Infine sarà ugualmente mantenuto il criterio di giustizia negli scambi quando i permutanti riceveranno scambievolmente due cose o prestazioni che si equivalgono (*contrapassum ad aequivalens*), oppure (è quest'ultimo caso quello sul quale lungamente insiste l'Autore) quando nello scambio sarà mantenuta la proporzione tra il valore dell'una e il valore dell'altra cosa scambiata (*contrapassum ad iudicatum*).

Constatiamo dunque che il *contrapasso* di Alberto Magno, quale criterio direttivo della giustizia negli scambi, si estrinseca in diverse forme, che alcuni autori trascurano di esaminare, per fermarsi soltanto all'ultima, sulla quale più lungamente egli discute. Ma il vero si è che il « contrapassum » è osservato, secondo Alberto Magno, tanto nel caso del prezzo legale, quanto nel caso del prezzo liberamente convenuto, senza inganno (*per pactum*), la quale ultima dottrina è veramente singolare, perchè, come vedremo, un più diretto predominio di criteri morali ben presto la eliminerà nei seguenti scrittori, a principiare da S. Tommaso.

L'ultima forma del prezzo giusto è quello, in cui è mantenuta la proporzione tra i valori, ma quale è il significato di questa proporzione?

La causa degli scambi è la « indigentia », o necessità che reciprocamente gli uni hanno dei beni dagli altri posseduti. Nessuno dispone compiutamente di quanto occorre alla soddisfazione dei suoi bisogni, indi gli scambi, senza dei quali non potrebbe persistere il vivere civile (*in tali commutatione salvatur civitas*). Avviene dunque tra gli uomini (l'autore dice « cives ») uno scambio incessante di servigi (*fluxus et refluxus gratiarum*), che fa persistere la vita civile (*commanere civitatem*), purchè si osservi la proporzionalità dei valori scambiati.

Un edificatore ed un calzolaio, abbisognano vicendevolmente dei beni fabbricati dall'uno e dall'altro (la casa, le scarpe); essi addivengono a rapporti di scambio, ma le cose scambiate non hanno uguale valore; bisogna dunque paragonare i differenti valori

---

[1]) « Aliquando tales commutationes fiunt pacto interveniente, sine omnis deceptionis fraude: et tunc pro re non datur aequivalens, sed id quod pactum est ». In tal caso il « contrapassum iustum », ivi attuato, si dirà « contrapassum ad pactum ».

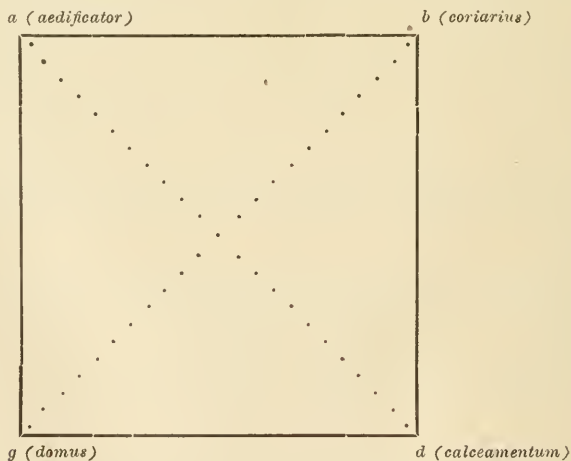
scambiati. La differenza dei valori è determinata dalla comparativa necessità dei beni nella comunità *secundum usum indigentiae, secundum urbanitatis indigentiam, secundum quod valet in usu supplere indigentiam;* la misura dei valori è fatta in paragone con un termine di misura, che è la moneta (numisma), che fu appunto inventata (inventa) per adempiere a questa essenziale sua missione di misuratrice universale dei valori. Così si vede, per continuare nell' esempio citato, quale precisa quantità di scarpe deve passare dal calzolaio al costruttore, che cede la sua casa, perchè ambedue dallo scambio percepiscano valori equivalenti. E questa equivalenza dei valori è calcolata in base al grado diverso con cui i beni *complementari* rispondono all' *indigentia civitatis*; la moneta misura l'intensità del disequilibrio e ristabilisce l'equilibrio [1]).

Se questa proporzionalità si osserva negli scambi se ne ha per conseguenza immancabile che ciascuno dei permuntati è reintegrato nel suo costo (*in laboribus et expensis*), il che porta, a sua volta, la continuità dell' offerta. la quale altrimenti verrebbe a mancare [2]).

---

[1]) A tale seconda funzione parmi che accenni quando, parlando di scambi tra agricoltore e calzolaio, Alberto Magno osserva che l' agricoltore, scambiando il suo frumento coi prodotti del calzolaio, è in eccedenza, per ciò che riguarda lavoro e spese sull' altro; tanto nella cessione del frumento, quanto nel « contrapassum » consistente nel passaggio delle scarpe in suo possesso da quello dell' agricoltore, e conclude: « cum igitur haec opera ante commutationem proportionata non sint, oportet quod *numismate proportionentur,* si utraque commutari debeant ».

[2]) Alberto Magno dà una espressione geometrica al suo ragionamento. Sieno un costruttore di case e un calzolaio e sieno designati con a e b; la casa del costrut-

tore si designi con g e le scarpe del calzolaio con d. Costruiscasi il quadrato $a\ b\ g\ d$ nel quale il lato $a\ b$ indichi la « mutata indigentia aedificatoris ad coriarium » e

In questa forma complessa si presenta la dottrina di Alberto Magno. Riordinandola nel suo sistema, si vede che essa si incardina nei seguenti concetti: *a*) il divario nel valore delle cose proviene dal grado diverso con cui esse soddisfano ai bisogni della comunità. A ciò si allude, senz'alcun dubbio, con la frase « secundum quod valet in usu supplere indigentiam »; *b*) sono secondo giustizia que' rapporti di scambio in cui si mantiene la proporzionalità dei valori rispettivamente acquistati dai permutanti o i contraenti liberamente stabiliscono, con loro patti, la ragione di scambio o il principe l'impone nel comune interesse; *c*) in tal caso ciascuno è remunerato dei sacrifici sostenuti per la fabbricazione del bene, il che serve a tutelare la continuità della produzione.

Ben si capisce come il concetto del contrapasso, adoperato quale criterio di giustizia sociale e politica, consenta diverse forme di attuazione. Purchè si mantenga quella « urbanitas », che esso deve tutelare, è indifferente che la giustizia del prezzo risponda alla valutazione del principe, giudice della comune utilità, oppure al libero patto dei contraenti, oppure, nel difetto dell'una e dell'altro, sia commisurata col criterio dell'equivalenza dei valori rispettivamente trasmessi, equivalenza originaria o conseguita per mezzo della moneta.

Altra funzione della moneta è di rendere possibile gli scambi effettuati in vista di necessità non presenti, ma future (pro supplemento futurae necessitatis); lo scambio in tal caso avviene tra il bene di cui si dispone e la moneta, che a noi serve come di garanzia « pro omni necessitate, si indigere contingat ».

---

viceversa, il lato *a g* la dipendenza della casa dall'edificatore, il lato *b d* la dipendenza delle scarpe dal calzolaio, il lato *g d* la « commutabilitas » della « domus » nel « calceamentum » e viceversa. — Il diametro *g b* indichi il passaggio della casa al calzolaio e il diametro *a d* il passaggio delle scarpe al costruttore.

Il costruttore non abbisogna (indiget) della casa « eo quod domus in se ipso habet facultatem », ugualmente pel calzolaio rispetto alle scarpe. Nè si può dire che l'edificatore abbisogni del calzolaio « quia uterque ut homo est et uterque in humanitate perfectus », nè che la casa abbisogni delle scarpe, o viceversa, « quia utrumque supplementum indigentiae est ». Bensì l'edificatore abbisogna delle scarpe, e il calzolaio della casa, e perciò le due operazioni di scambio, che avverranno per soddisfare i rispettivi bisogni, saranno indicate rispettivamente dai due diametri del quadrato *a d* e *g b*. Perchè il civile consorzio permanga e con esso gli scambi, è necessario che sia salva l'uguaglianza nelle « commutationes » e si operi il contrapassum, comunque ciò avvenga, per « par », per « pactum » o per « iudicatum ». Si ha l'« aequalitas » per « par » quando si ha effettiva equivalenza dei beni scambiati, per « iudicatum » quando questa equivalenza si ottiene mediante ragguaglio dei valori, per « pactum » quando l'« aequalitas » è riconosciuta liberamente dai contraenti.

La precedente esposizione, condotta sulla osservazione delle fonti non concorda, come diceva, con quella di alcuni scrittori, quali il Tarde [1]), secondo il quale Alberto Magno avrebbe considerato come fondamento della sua proporzionalità l'utilità rispettivamente percepita dai contraenti. Lo scambio sarebbe giusto quando le utilità trasmesse coincidono per le merci scambiate. Ora questa interpretazione non è affatto giustificata, perchè l'«indigentia», su cui insiste Alberto Magno non è l'utilità subiettiva dei permutanti, ma l'utilità collettiva, che dà norma al valore e che eccita gli uomini a consacrare «lavoro e spese» nella fabbricazione dei beni. E perciò appunto, secondo l'autore, mantenere nello scambio il rapporto tra i valori comunemente stabiliti significa reintegrare i produttori nei loro sacrificî; come il discostarsi da questo rapporto significa discostarsi in più o in meno da questa equa remunerazione.

Il Tarde evidentemente ha preso soltanto in considerazione quel che scrive Alberto Magno della individuale «indigentia» dei permutanti (l'«aedificator» ed il «coriarius»); ma poco dopo (*Ethicorum,* tract. 2, cap. 10) l'autore, parlando della misurazione dei valori, insiste nel dimostrare che questa comparazione deve avvenire in relazione all'uso, cioè «secundum quod valet in usu supplere indigentiam», comparazione, ch'egli definisce non secondo la natura, ma secondo la «posizione» dei beni, cioè secondo il rapporto tra i beni stessi e la soddisfazione dei bisogni umani. D'altronde che ciò l'autore abbia inteso resulta chiaro da tutta la sua dottrina.

Se egli avesse voluto alludere ad una perequazione delle utilità individuali, ciò sarebbe stato in contraddizione col concetto fondamentale, da cui si era partito: la necessità di mantenere, mercè questa «proportio», il comune consorzio.

Perchè questa civile convivenza sussista è necessario che non solo sieno vicendevolmente soddisfatti i bisogni degli appartenenti alla comunità, ma che sia mantenuto nello scambio quella equivalenza di soddisfazioni, che è definita dall'uso accolto nella comunità. Non dunque un criterio subiettivo, come pensa il Tarde, ma un criterio obiettivo determina la giustizia negli scambi, quando questa giustizia si determina «per iudicatum».

§ 43. — Anche in S. Tommaso ritorna l'idea della «proportio» regolatrice della giustizia negli scambi [1]). Nelle «commutationes

[1]) Tarde, *op. cit.*, pp. 29-30.

voluntariae », debbono essere adeguate secondo una certa proporzione l' « actio » e la « passio » dei permutanti (oportet secundum quandam commensurationem adequare passionem actioni in commutationibus); al che serve la moneta. Poichè i rapporti di scambio hanno luogo per l'utilità comune non si debbono risolvere a maggior vantaggio dell'uno e dell'altro, ma procedere con criteri di eguaglianza. Negli scambi monetari il valore del bene trasmesso non deve eccedere il prezzo, nè viceversa; perciò non è lecito vendere a prezzo più o meno elevato dell'intrinseco valore della merce [2]). Certo se per la vendita della cosa, il venditore subisce grave perdita, mentre l'altro ne riceve considerevole vantaggio, sarà lecito al venditore aumentare il prezzo oltre il valore intrinseco della cosa (plus quam valeat secundum se); ma se il venditore non subisce speciale danno dalla trasmissione della cosa, non vale che l'altro ricavi speciale vantaggio, perchè sia lecito l'aumento del prezzo « quia utilitas quae alteri accrescit non est ex vendente, sed ex conditione ementis » e nessuno può vendere ad altri ciò che non gli appartiene. Potrà bensì il compratore, di sua volontà, consentire all'altro qualche aumento di prezzo (sponte aliquid supererogare).

A tali conclusioni si deve giungere, nonostante che la legge umana consenta, entro certi limiti, di vendere più caro di quel che si è comprato. La legge umana non può proibire tutto quanto è contro la virtù, ma soltanto quel che distrugge la comune convivenza; non già che le altre azioni riconosca come lecite; essa si limita a non punirle. Spetta alla legge divina, ad integrazione della legge umana, di mantenere la rigida osservanza della giustizia in quei casi in cui la legge umana non può intervenire. Questa giustizia commutativa deve avere di mira, negli scambi principalmente, la egua-

---

[1]) Sancti Tomasii, *Summa Theologica*, Venezia 1766, quae. LXI, II, art. 4, p. 327; quae. LXXVII, art. 1, pp. 392-93.

[2]) Respingendo l'opinione contraria, che sia lecito vendere a più caro prezzo di quel che s'è comprato, S. Tommaso combatte l'argomento fondato sull'osservazione di quel che comunemente accade. È verissimo, egli dice, che è questo un « comune desiderium », ma è fondato non sopra la comune natura umana, bensì sopra un vizio purtroppo comune: « Unde patet quod illud commune desiderium non est naturae, sed vitii, et ideo commune est multis qui per latam viam vitiorum incedunt ». E riferisce l'autorità di S. Agostino. Cfr. S. Aurelii Augustini, *De Trinitate*, XIII, 3 (ed. Migne, col. 1017-1018).

Questa tendenza viziosa, per quanto comune, deve, dice S. Agostino, combattersi. Egli riferisce l'esempio di un compratore di un libro che, richiesto dal venditore per ignoranza di un prezzo inferiore al giusto, volle spontaneamente pagare il giusto prezzo.

glianza delle cose (aequalitas rei), non già l'eguaglianza delle utilità percepite (aequalitas utilitatis) [1]).

Cosicchè i limiti entro i quali il prezzo può variare secondo la legge divina, pur mantenendosi giusto, sono assai più ristretti di quelli entro i quali può mantenersi il prezzo legale. onde essenzialmente differisce; il che non esclude che anche il giusto prezzo possa variare in più o in meno, entro certi suoi limiti propri, pur non perdendo il suo carattere. E qua segue la celebre sentenza, che poi ricomparisce in tutta la dottrina canonica: « Pretium rerum non est punctualiter determinatum, sed magis in quadam aestimatione consistit, ita quod modica additio nel minutio non videtur tollere aequalitatem iustitiae ».

Si vedono, a primo tratto, le divergenze essenziali fra la dottrina di S. Tommaso e quella di Alberto Magno, sulle quali giova insistere, più di quel che siasi fatto dagli scrittori, perchè, a mio avviso, incomincia con S. Tommaso, la cui autorità si tramanderà di poi, quasi indiscussa, una vera nuova dottrina del giusto prezzo.

Si tengano presenti le seguenti fondamentali analogie e divergenze fra le esposte dottrine dei due scrittori: *a*) E l'uno e l'altro attingono alla filosofia greca il concetto della « proportio » regolatrice della giustizia negli scambi e ne informano la loro dottrina; *b*) ma Alberto Magno intende la «proportio» come una norma politica, che presiede al vivere civile, mentre S. Tommaso ne fa un criterio morale essenzialmente distinto da qualsiasi criterio politico. *c*) Perciò per Alberto Magno il prezzo legale stabilito dall'autorità sovrana nella comunità deve necessariamente coincidere col prezzo giusto e rappresenta precisamente una delle forme in cui il contrapasso si attua mentre per S. Tommaso il prezzo legale, in ogni suo aspetto differisce, nei suoi concetti informatori, dal prezzo giusto secondo la legge divina. *d*) Perciò mentre per Alberto Magno il *contrapasso* può mantenersi per « pactum » liberamente convenuto tra i permutanti, ciò non è ammissibile per S. Tommaso, per cui in ogni caso il giusto prezzo implica la eguaglianza dei valori trasmessi. *e*) Tuttavia, pur differendo nelle loro linee direttive, le dottrine di Alberto Magno e di S. Tommaso presentano parziali coincidenze, come là dove richiamano, ambedue, la necessità che il prezzo si uniformi al valore intrinseco della cosa e reintegri i sacrifici del produttore. Ma non vi ha dubbio che la dottrina politica di Alberto Magno

---

[1]) « Ad tertium dicendum quod in iustitia commutativa consideratur principaliter aequalitas rei, sed in amicitia utili consideratur aequalitas utilitatis, et ideo recompensatio fieri debet secundum utilitatem perceptam, in emptione secundum aequalitatem rei ».

consente una più compiuta ed esatta valutazione di questi elementi economici, di quel che s'incontri in S. Tommaso. *f*) Non può però trascurarsi che in quest'ultimo comparisce, appunto pel criterio morale che anima la dottrina, la considerazione dell'utilità subiettiva dei contraenti, la quale, secondo l'autore, non principalmente, ma secondariamente, è in certi casi da tenersi in esame nella definizione del prezzo giusto. *g*) Ogni aspetto delle due dottrine è pertanto discendenza logica dei punti di vista essenzialmente diversi da cui si pongono i due scrittori.

§ 44. — Più che in S. Tommaso [1]) l'esplicita affermazione della legittimità del compenso dovuto ai mercanti, per il loro servizio e pei rischi incontrati, comparisce in Duns Scoto, il *dottor Sottile*, che si dimostra infatti più acuto indagatore dei fenomeni economici [2]). Egli distingue due specie di « commutationes », le *oeconomicae,* cioè quelle in cui i «commutantes» non si propongono di negoziare le cose ricevute in cambio, ma di destinarle al loro uso quando commutans intendit rem accipere pro qua commutat ut non mercatur eam, sed magis ut eadem utatur) e le « commutationes negotiativae », nelle quali i « commutanti » si propongono di commerciare con i beni oggetti del cambio (commutans intendit mercari de re quam acquirit, emit enim ut non utatur, sed magis ut vendat, idque carius ac emerit).

Nelle prime convenzioni non si può esattamente precisare quando si osservi, oppure si trascuri, il concetto di giustizia, che non può risiedere « in indivisibili ». Quando la giustizia sia stata violata resulterà talvolta dalla legge (nel caso di lesione « ultra dimidium »), tal'altra dalla consuetudine, tal'altra dall'apprezzamento dei contraenti, i quali dovranno inspirarsi all'idea di percepire, mercè lo scambio, utilità equivalenti tenendo presente che potranno in questo apprezzamento valutare il danno speciale derivante dalla perdita del bene, non già un vantaggio eccezionale che ne risulti per l'acquirente [3]).

---

[1]) Anche S. Tommaso giustificò la pretesa di remunerazione di un mercante, che abbia trasportato di lontano le sue merci: *dignus est enim mercenarius mercede sua.*

[2]) Duns Scotus, *In IV Sententiarum*, dist. XV, quae 2.

[3]) Tengasi però presente che Duns Scoto, pur riconoscendo elemento di giustizia negli scambi « economici » l'equivalenza delle utilità percepite e pur consentendo una certa libertà ai contraenti nell'apprezzamento di questa equivalenza, determina tuttavia un termine di misura in base al quale questa « aequalitas valoris » dovrà essere ponderata. Questo termine di misura è l'uso comune. « Secundum rectam rationem attendendum naturam rei *in comparatione ad usum hominum, propter quem usum fit commutatio ista* ».

Le « commutationes negotiativae » invece son regolate anche da altre norme. Infatti si dovrà innanzi tutto considerare se esse sono conformi all'utilità collettiva (si commutatio sit utilis reipublicae) e poichè questa conformità resulti, si dovrà consentire al mercante un prezzo remuneratore « *iuxta diligentiam suam et prudentiam et solicitudinem et periculum* ». Chiunque onestamente si adopera al bene comune va giustamente remunerato; bisogna perciò consentire un equo compenso all'attività e all'industria individuali, che servono la patria, provvedendola di ciò che manca ed esportando ciò che ha di superfluo. Oltre il minimo necessario alla vita sua e dei suoi è dovuto al mercante un premio per la sua industriosità, un prezzo che vi corrisponda, e un compenso pel rischio corso. Niente invece si deve a chi compra per rivendere immediatamente, senza alcun contributo, per quanto indiretto, della propria operosità (illi nimirum qui nec transferunt, nec conservant, nec eorum industria melioratur res venalis nec certificatur aliquis simplex de valore rei emendae).

§ 45. — La misura del valore delle cose, secondo S. Antonino [1]), non può avvenire se non per congettura (*per coniucturalem seu probabilem opinionem*); ha dunque, in parte, un carattere di soggettività, e perciò non può essere definita con inappuntabile esattezza (*non punctualiter seu sub ratione et mensura indivisibili in plus et minus*), ma consente, entro certi limiti, varietà di apprezzamenti individuali (*sub aliqua latitudine competenti circa quam etiam diversa hominum capita et judicia in aestimatione differre videntur*).

Perciò il prezzo giusto delle cose varia entro certi confini, i quali ne consentono la classificazione in vari gradi. Vi è del prezzo giusto un « gradus pius », un « gradus discretus » e un « gradus rigidus », tutti e tre compresi entro i limiti del prezzo giusto. Si abbiano, ad esempio, dieci pezze di panno « eiusdem bonitatis, laboris, artificii atque expensae » e si supponga che vi siano tre diversi apprezzamenti del valore di questo panno: alcuni lo stimino cinquanta ducati, e sia la stima inferiore, altri cinquanta e mezzo ed altri cinquantuno. Sarà il primo il « gradus pius », il secondo il « discretus », il terzo il « rigidus ».

L'autore dunque consente che il valore possa variare secondo l'infinitamente mutevole varietà degli apprezzamenti subiettivi, sicchè ognuno vede che se avesse seguìto sino in fondo questa

---

[1]) S. ANTONINO, *Summa theologica*, Verona 1740, parte II, tit. I, cap. VII.

traccia, avrebbe dovuto giungere alla conclusione dei moderni economisti, sulla inammissibilità di un prezzo giusto. Ma ben lungi dal far discendere tutte le conseguenze logiche della sua premessa, egli chiaramente fa comprendere che quegli apprezzamenti individuali non possono far variare il prezzo del bene, se non entro alcuni ristretti confini, che sono precisamente quelli, entro i quali è ammessa la variabilità del prezzo « giustificato », nei suoi tre gradi. Perchè il valore « usuale » delle cose, pur non potendo fissarsi in un punto definito ed immobile, è tuttavia determinato da alcuni stabili elementi, i quali ne consentono, sia pure senza assoluta esattezza ed avendo riguardo ai tempi ed ai luoghi, la definizione. È vero che si tratta pur sempre di una « congettura » o « probabile opinione », ma l'opinione si fonderà su alcuni requisiti del bene, e precisamente sulla « virtuositas », sulla « raritas », sulla « complacibilitas ».

Con la « virtuositas rei » si ha riguardo alle qualità intrinseche del bene ed alla sua capacità a soddisfare i bisogni umani, con la « raritas » alla quantità del bene disponibile per questa soddisfazione, con la « complacibilitas » all'apprezzamento della volontà individuale, per cui una non piccola parte del valore delle cose viene ad essere commisurata secondo il beneplacito delle volontà dei singoli (*non modica pars valoris rerum ex beneplacito voluntatis pensatur*).

Si osserverà come una volta concesso che la « complacibilitas » è fra i tre elementi determinanti il prezzo quello che esercita la maggiore influenza, i confini del « prezzo giusto » vengono senz'altro ad estendersi talmente da divenire inafferrabili, sì da rendere inconcepibile anzi un « prezzo giusto », che sia un *quid* definito. Se, come scrive S. Antonino, « unus rem alteri viliorem multum appretiat et sibi reputat pretiosam et caram et e converso », se dunque questa varietà d'apprezzamenti subiettivi è illimitata, quando diremo che il prezzo è giusto? Logicamente quando la ragione di scambio si forma entro i limiti segnati dagli apprezzamenti subiettivi, cioè sempre; il che è quanto dire che il prezzo « giusto » non richiede che una sola condizione: la libertà dei contraenti.

Invece S. Antonino, pur ammesso che il valore deriva principalmente dalla « complacibilitas rei », non trae le ultime e logiche conseguenze da questa giusta intuizione ed esplicitamente afferma, seguendo S. Tommaso, che l'apprezzamento individuale può far variare, nel tempo e nello spazio, il prezzo giusto, ma non sensibilmente, perchè queste variazioni debbono pur sempre esser tali da non rappresentare un eccesso notevole « *contra conscientiam* ».

Qua sta appunto la spiegazione di quella che a prima vista sembra una misteriosa contraddizione: che si conoscessero con sufficiente esattezza gli elementi, che influiscono sulla determinazione del valore e pur non si ricavassero da questa conoscenza le conseguenze, che logicamente ne discendono La spiegazione resulta evidente quando si pensa che, per giungere alla definizione del giusto prezzo, bisognava introdurre considerazioni estranee alla pura indagine economica, e precisamente un concetto morale. Non è dunque, come pensa taluno, che si ignorassero del tutto le leggi del valore e che perciò si arrivasse alla concezione di un giusto prezzo, ma è vero invece che, pur possedendo una certa intuizione di queste leggi, si voleva contrapporre un prezzo influenzato da elementi morali, al puro prezzo economico.

Così quando S. Antonino ci descrive uno dei modi, secondo i quali si può riconoscere la « latitudo pretii rerum » (uno degli indici, diremmo, del giusto prezzo), la « latitudo pretii ex discretione », s'indugia a dimostrarci quando e per parte del compratore e per parte del venditore esiste e quando manca questa « discretio », che fa giusto il prezzo.

Può il compratore pagare dodici ciò che vale dieci, se la cosa al compratore è cara ed utile come dodici, ma il venditore non può esigerlo, perchè moralmente condannabile. Infatti è vero che il compratore sarà molto avvantaggiato dall'acquisto del bene, ma non perciò il venditore può vendere la cosa più di quel che in sè valga, perchè l'utilità che dalla compra proverrà al compratore « non est ex conditione vendentis, nec ex conditione rei in se, sed ex conditione ementis, *unde non debet vendere illi quod non est secum* ». Dunque, posto che l'apprezzamento o, come oggi diremmo, l'utilità marginale del bene nel compratore fosse di dodici, non parrebbe giusto un prezzo che si aggirasse attorno al dodici, cioè non sarebbe giusto questo sfruttamento della capacità d'acquisto del compratore, economicamente ammissibile, ma moralmente riprovevole.

Sicchè vi è un prezzo giusto morale, in contrapposizione col prezzo economico. Potrà tutt'al più, nel caso predetto, il compratore, per sua liberalità, pagare qualcosa di più di quel che il bene valga, ma questo sovrappiù dovrà essere una elargizione spontanea, non già un elemento del prezzo richiesto.

È perciò chiaro che, secondo S. Antonino, il giusto prezzo delle cose non coincide sempre col loro « valore venale ». Quest'ultimo resulta da elementi obiettivi e subiettivi, che danno al prezzo una

determinazione economica; mentre dal valore venale il giusto prezzo differirà, ogniqualvolta sarebbe azione contro coscienza valersi interamente della « complacibilitas » che il bene presenta per l'uno o per l'altro dei contraenti e che pur riconoscesi come il principale elemento del valore.

Come dunque ricercare in S. Antonino e negli altri scrittori una definizione economica del prezzo giusto, se il prezzo giusto è volutamente un prezzo non economico?

Certo il prezzo giusto potrà coincidere, molte volte, con talun prezzo reale, particolarmente col prezzo di mercato, ma questa coincidenza, quand'anche normale, non perciò meno rende necessaria la distinzione.

§ 46. — Anche in S. Bernardino da Siena [1] il « prezzo giusto » differisce dal prezzo economicamente logico. Egli osserva che si *potrebbe* stabilire il prezzo (*taxari pretium*) entro i limiti estremi segnati dall'utilità percepita dai compratori (*secundum valorem utilitatis ementium*), ma dopo essersi posto il quesito risponde che non sarebbe giusto per tre specie di ragioni: « ratione nequitiae », « ratione justitiae », « ratione eminentiae ».

Le prime sono ragioni morali, di per sè stesse intuibili, e però non vi insistiamo, ma chiedono invece uno speciale ricordo le seconde e le terze, che son ragioni sociali e politiche. In S. Bernardino il giusto prezzo non è soltanto un prezzo morale, ma altresì un prezzo che subisce l'influenza di elementi sociali, è anche, se non esclusivamente, una estimazione sociale del valore.

Egli dice infatti che « ratione justitiae » il prezzo delle cose e dei servigi (*rerum et obsequiorum*) « est taxandum ad ordinem comunis boni », cioè secondo la stima che ne fanno le comunità civili; ma ciò è sopratutto doveroso « ratione eminentiae », perchè le comunità civili tassano i prezzi nel modo che può essere più utile per l'intera collettività (« iuxta quod tolerabilius et salubrius communitati expedit ») ed i singoli, nei loro contratti, debbono seguire le stime comuni, perchè non accada che il singolo, per sua utilità, pregiudichi l'utilità comune e perciò la giustizia comune e la comune pietà.

« Singuli..... sequi debent formam et regulam communium aestimationum et taxationum, *ne pars turpiter et irregulariter et inobedienter ac indecenter dissonet a suo toto, ne quilibet pro libito suo*

---

[1]) S. Bernardino, *Sermones* in *Opere*, ed. Venezia 1745, t. II, sermo XXXV.

praejudicet et communi utilitati ac per consequens communi justitiae et pietati ».

Il « prezzo giusto », sempre differente dal prezzo economico, pur rettamente intuito, è per S. Bernardino un prezzo politico, quello stabilito dalle comunità, ma è anche, nel suo concetto, un prezzo morale, in quanto le comunità, guidate dall'idea di utilità pubblica, debbono per conseguenza necessaria attenersi alla comune giustizia e pietà.

Questa voluta coincidenza fra « prezzo giusto » e prezzo legale presenta da un lato un vantaggio, dall'altro uno svantaggio in confronto col prezzo giusto, risultante dalla libera convenzione dei singoli, moderata dai criteri morali. Il vantaggio di una più precisa definizione, lo svantaggio di sottostare ad una coercizione politica, cioè ai mutevoli criteri politici, i quali ben è chiaro che si possono soltanto in teoria immaginare necessariamente conformi alla « comune giustizia e pietà ». E quindi mentre il libero prezzo morale, per quanto vago e indefinito, comparisce senza dubbio in quel tempo, come una moderazione, talvolta provvida, sotto la sanzione religiosa, degli arbitrî monopolistici; il prezzo politico ci appare invece, per se stesso, rilasciato all'arbitrio degli interessi momentaneamente prevalenti in una comunità [1]).

§ 47. — L'idea del prezzo legale coincidente col prezzo giusto ricomparisce posteriormente, più nitida e recisa, in Sigismondo Scaccia, che, tra i giuristi, è forse quegli che meglio ha approfondito questo argomento [2]).

La prima domanda che bisogna proporsi, quando si vuol definire il giusto prezzo, è se il prezzo, di cui si tratta, trovasi già

---

[1]) Così accade anche oggidì in una forma di attuazione del *prezzo politico* nei servizî pubblici. Il costo complessivo del servigio reso dallo Stato è ripartito inegualmente fra i cittadini, in modo che alcuni ne rimangono avvantaggiati ed altri perdenti.

Il servigio pubblico dell'approvvigionamento delle derrate è consumato da tutti i cittadini, ma alcune classi di cittadini, i rivenditori, mentre non sono più di altri, anzi son meno di altri, avvantaggiati da questo servizio, subiscono un onere specifico, cioè hanno nel riparto del costo una parte più degli altri cospicua.

Cfr., sul *prezzo politico*, PANTALEONI, *Considerazioni sulle proprietà di un sistema di prezzi politici* in « Giornale degli Economisti e Rivista di Statistica », 1911, 1-2 e TANGORRA, *Saggio sulla domanda e l' offerta dei servizî pubblici*, Pisa 1912, p. 36.

[2]) SIGISMUNDI SCACCIAE, *Tractatus de commerciis et cambio*, Roma Brugiotti 1619, quaestio VII, p. II, ampl. 10, pp. 343-44. Cfr., sulla dottrina dello Scaccia, ZUCKERKANDL, *Zur Theorie des Preises mit besonderer Berücksichtigung der geschichtlichen Entwicklung der Lehre*, Leipzig 1889, pp. 34 ss.

stabilito dalla legge, dallo statuto o dalla consuetudine, che è una legge non scritta. Il prezzo « taxatum » è senz'altro il prezzo giusto.

Quando la tariffa legale manca, e soltanto in tal caso, è possibile la questione. Allora bisogna distinguere tra cose mobili e cose immobili. Ora « in re mobili iustum pretium dicitur illud, quod communiter a non constituto in aegestate reperitur similis rei *et sic res tanti valet quanti communiter vendi potest non constituto in aegestate et intelligenti et scienti conditionem rei et habenti etiam perfectum et plenum iudicium* ». Naturalmente bisogna tener conto della varietà dei tempi e dei luoghi.

Per le cose immobili, non si può seguire una dottrina così precisa (*certa*), che ci consenta di stabilire esattamente quando il prezzo sia giusto od ingiusto. Bisognerà ricorrere al prezzo « quo eo in loco solet vendi pertica illius terrae, vel canna parietis et siti, si sit domus, et ad fructus qui indi percipi solet », cioè al prezzo locale e al valore reddituale.

È inoltre da avvertirsi che quando abbiamo una tassazione legale, è ingiusto qualsiasi eccesso, anche modico, al di sopra di essa; mentre nell'altro caso non si può parlare di vera ingiustizia se non quando comparisce una grande eccedenza, « quia in parva quantitate non potest dari certo ordo, et unus aestimaret pluris et alius minoris et pretia rerum variantur ». Alla coscienza dei contraenti sia rilasciato di stabilire quando si effettua, per eccedenza di prezzo, una vera lesione dell'uno a danno dell'altro, « *consideratis laboribus et impensis* ».

Quest'ultimo rilievo è il primo accenno ad un altro ordine di considerazioni, che hanno subìto dopo un più ampio sviluppo. Prosegue infatti lo Scaccia affermando che il prezzo giusto di una cosa è « illud quod correspondet bonitati rei, impensis, labori, periculis et industriae venditoris et aliis, de quibus scripsi supra quae 1, n. 436 » [1], senza tenere in alcun conto l'utilità particolare, che il compratore può ricavare dall'acquisto, perchè questa utilità non appartiene al venditore, sicchè egli non può trasmetterla ed esigerne compenso.

In sostanza, nella teorica dello Scaccia, sono tre i concetti fondamentali: *a*) il prezzo legale, quando esiste, è senz'altro il prezzo

[1]) Alla quae 1, n. 136 dice: « Pretium iustum cuiusque rei dicitur illud quo aestimantur et considerantur bonitas intrinseca ipsius rei, copia et inopia, impensa et labor, qui in transportatione de uno ad alium locum requiruntur, item solicitudo et impensa, quae in eius conservatione sunt adhibendae et demum considerari debet periculum quod vendens in illius rei acquisitione et transportatione subiit ».

giusto, anzi è il prezzo giusto per eccellenza; *b*) altrimenti si potranno avere degli indici più o meno esatti, e vari a seconda della qualità delle cose, come il prezzo comune locale, il valore reddituale; *c*) questi tuttavia saranno sempre gli indici di misurazione di un prezzo giusto astratto, che risponde alla remunerazione dovuta per le qualità intrinseche della cosa e alla reintegrazione dei sacrifici incontrati dal venditore.

Cosicchè è da osservarsi in primo luogo che si è andato affermando, ed è anzi divenuta predominante, l'idea del prezzo politico, definito in termini precisi dalla legge o dalla consuetudine. In secondo luogo si tenga presente che l'idea del prezzo giusto, quale prezzo morale, pur non essendo scomparsa, anzi permanendo nella facoltà di apprezzamento consentita ai contraenti, trova una moderazione, più recisa e precisa, di quel che non comparisca nei teologi dei secoli antecedenti, nel criterio economico della reintegrazione dei costi.

Non si manchi però di osservare che, a prescindere dall'apprezzamento subiettivo dei contraenti, arbitro nel definire i limiti entro i quali può, diremmo, « consistere rectum », se la legge o la consuetudine tacciono, questo criterio economico del costo reintegrato, porta pur sempre ad esigere ed imporre alla coscienza dei contraenti un prezzo divergente da quel che sarebbe il prezzo che il divario dell'utilità comparativa consentirebbe di costituire, se da tale imposizione morale, espressa in termini economici, i contraenti fossero liberi. Questa divergenza potrà essere minore nel caso di competizione relativamente libera, come nel caso del prezzo di mercato, ma sarà normalmente considerevole, dati gli ostacoli posti alla competizione. Indi la moderazione, per giustizia; cioè la riduzione del prezzo a un livello economico, verso cui spontaneamente non tenderebbe.

Tutto ciò, del resto, resulta chiaro, dalle stesse parole dello Scaccia, cui accennavamo; là dove dice che l'utilità subiettiva del compratore, qualunque essa sia, non può consentire al venditore la percezione di un sovrappiù al di là del « giusto » prezzo.

§ 48. — Nelle complesse forme, che abbiamo descritto (varie, perchè il principio informatore ne è vario, talvolta in prevalenza morale, talvolta sociale o politico), il prezzo giusto del medio evo presenta tuttavia un carattere comune: è un prezzo ideale, che deve contrapporsi ai prezzi reali, per moderarli e ridurli entro i suoi

confini. Non è dunque un prezzo economico, ma un prezzo morale o politico. Il quale però non rimane come una concezione ideale, senza effettiva influenza sui fatti. Se (già lo abbiamo accennato) i fenomeni reali non poterono piegarsi interamente al pensiero accolto e bandito dalla Chiesa, non poterono neanche rimanere indifferenti di fronte a questa *propaganda* moderatrice, condotta dalla Chiesa, con tutta la sua autorità, con la sua logica inflessibile, con la sua indomata energia. Non a torto dunque ho insistito su questi fenomeni, che sono esempio. direi classico, di un'intima interferenza, nella formazione dei prezzi, tra il fenomeno economico ed altri estranei, onde allo stesso fenomeno economico, così con altri combinato, provenne un carattere concreto particolare, che non è lecito porre in oblio.

Capitolo V.

Commercio delle derrate e prezzi al minuto nella Repubblica Genovese

Sommario: § 49. Il magistrato dell' « Abbondanza » in Genova: costituzione ed uffici. — § 50. Lo stato commerciante: suoi rischi. — § 51. Moderazione dei prezzi all' ingrosso. — § 52. Moderazione dei prezzi al minuto: provvedimenti verso i fornai e « farinotti ». — § 53. Moderazione dei prezzi al minuto: azione sui mugnai. — § 54. Moderazione dei prezzi al minuto: i « censari » e i « camalli ». — § 55. Il monopolio statale di vendita dei grani e farine: conseguenze: ribellioni. — § 56. Significato ed effetti dei provvedimenti esposti.

§ 49. — I fatti Genovesi, che stiamo per esporre su documenti inediti, sono testimonianza importantissima delle influenze, che sul commercio all' ingrosso e al minuto delle derrate, può esercitare un regime restrittivo, che ponga sotto il controllo dello Stato la compra all' ingrosso e la rivendita al minuto dei generi di prima necessità, con l' intento, almeno palese, di combattere la carestia del vivere.

Con deliberazione del 24 gennaio 1564 fu istituito in Genova il « Magistrato dell'Abbondanza », « essendosi conosciuto per l' illustrissimo et eccellentissimo signor Duce e molto Magnifici Signori governatori e procuratori della Repubblica nostra, con l' esperienza de' tempi passati, di quanto danno, ansietà et evidente risico sia stato e possa essere il mancamento di vettovaglie in questa città e dominio tanto sterile, per quello che risguarda il servigio di Dio,

rispetto a 'poveri e la cautela dello Stato, per tutti li casi che possono succedere » [1]).

Al Magistrato furono affidati dall' atto di costituzione questi principali ufficii:

« I. Dovrà il Magistrato tenere « un cumulo o sia deposito sino alla somma di mine quindicimillia di qualsivoglia qualità de' grani, che meglio parrà a detto Ufficio e di più sino alla somma di mine quindicimillia de' miggi, o altre sorte di vittovaglie, che per giornata a detto Ufficio occorrono e che giudicherà più atte alla conservatione ».

« II. Dovrà provvedere all'acquisto di questi cereali e vettovaglie nel modo e nel tempo che riterrà più opportuno, « quanto prima la bontà della roba, la comodità di haverla e la dolcezza del prezzo se li presenterà ». Ne disporrà di poi « per via di vendita, permutatione e distributione fra cittadini o per qualsiasi altra forma, che giudicherà più utile e caota per la città », ogni qualvolta abbia a temere che i generi accumulati sian per subìre qualche avarìa o comunque riterrà buon espediente un totale o parziale rinnovo; con l' obbligo però di approvvigionarsi nello stesso tempo « d' altratanta somma più atta alla conservatione ».

« III. Oltre questo deposito permanente, potrà il Magistrato acquistare altre quantità di grano, da vendersi alla giornata, per il mantenimento dell' abbondanza nella città », secondo che « la necessità e sterilità dei tempi portasse ».

« IV. Avrà autorità di assegnare la « méta » o calmiere dei prezzi al minuto ai fornai, panettieri, mugnai e farinotti (bottegai) e potrà costringerli a comprare di quei grani, che l' Ufficio avrà accumulati, a quei prezzi, in quel modo e quella forma che riterrà opportuno con « possanza anco di far punire e condannare, così loro, come qualsivoglia altra persona che di grado e conditione si sia, per le cose toccanti alla cura di detto ufficio, et in danari e nella persona, sino all' ultimo supplicio esclusive » [2]).

---

[1]) Quest' atto di costituzione e molti altri documenti, sui quali ci appoggiamo per il presente studio, sono raccolti nel cartolare mss. inedito « *Leges, ordines et decreta per Ill. Magistratus Annonae, in unum collecta* », che si conserva all' *Archivio dei Padri del Comune* presso il Municipio di Genova. — Esso raccoglie tutti i principali provvedimenti riguardanti il Magistrato dalla sua origine in poi. Qualche lieve cenno sull' « officium abundantiae » leggesi in SIEVEKING, *Studio sulle finanze Genovesi nel medio evo e in particolare sulla casa di S. Giorgio*, trad. it. in « Atti Società Ligure St. Patria », XXXV, 2, pp. 207 ss.

[2]) Nell' opera di C. DE CUPIS, *Le vicende dell' agricoltura e della pastorizia nell' agro Romano — L' Annona di Roma*, per cura del Ministero d' Agr. Ind. e Commercio, Roma

§ 50. — Da questo ordinamento del commercio delle derrate dovevano logicamente provenire alcune conseguenze, che vediamo infatti verificarsi nel fatto, come partitamente mostreremo.

L' obbligo di tenere un deposito quantitativamente immutabile esponeva lo Stato al rischio di avarìe e deprezzamenti, contro i quali non poteva essere sufficiente garanzia la facoltà di rivendita a tempo opportuno, dal momento che ad ogni rivendita doveva seguire un corrispondente riacquisto, per mantenere inalterato il deposito. Se la rivendita avveniva, in seguito a deprezzamento per avarìa, lo Stato perdeva la differenza tra il prezzo di acquisto e il prezzo della merce avariata; se avveniva invece in periodo di alti prezzi, poteva recare un beneficio, che veniva però subito distrutto, in tutto o in parte, dalla contemporanea ricompera ad alto prezzo di nuovi generi [1]. — Vero è però che lo Stato non subiva questi danni, o almeno interamente, ma li riversava, in tutto o in parte, sopra alcune classi di cittadini. A ciò infatti mirava e riusciva la facoltà di imporre quando si riteneva opportuno, l' acquisto dei generi dello Stato ai fornai, ed altri minuti rivenditori al prezzo determinato dall' Ufficio d' Abbondanza, mentre la mèta ad essi imposta dall' ufficio tendeva ad impedire che potessero rifarsi, se non entro certi limiti, sopra i consumatori.

1911 si studiano le vicende della legislazione annonaria in Roma dai più antichi tempi fino ai giorni nostri.

Sotto i Pontefici, anche in periodo contemporaneo a quello da noi studiato per Genova, il *Prefetto dell' Annona* provvede saltuariamente all' acquisto dei grani e alla rivendita di essi ai fornai, alla moderazione dei prezzi del grano e del pane, alla repressione dell' incetta e alla tutela del divieto di estrazione. Ma non s' incontra in Roma una legislazione così sistematica e intransigente come quella Genovese. Lo stesso divieto di estrazione del grano è talora abolito, reputandosi piuttosto nocivo, che utile alla agricoltura. Così fu fatto da Clemente VIII (costituzione del 1 decembre 1600), sia pure sotto date condizioni (De Cupis, *op cit.*, p. 215). Bene il De Cupis dimostra che i Pontefici non mancarono d' intuire che più dei provvedimenti restrittivi avrebbe giovato il risorgimento dell' agricoltura nell' Agro Romano; nè mancano infatti provvedimenti, come la citata costituzione di Clemente VIII, che appunto intendono, piuttosto che a por nuovi freni allo scambio delle derrate a « renovare nobilem et fructuosam Agriculturae artem in Agro romano ». — È da notarsi che in Roma, soltanto sotto Urbano VIII nel 1644 (De Cupis, *op. cit.*, p. 219) al Prefetto dell' Annona fu affidata giurisdizione sui fornai.

[1]) In Roma, sotto Benedetto XIII, apparve che le restrizioni annonarie cagionavano la rovina dell' agricoltura nell' Agro Romano. I mercanti e gli agricoltori, quando avevano fatto trasportare il grano a Roma, si trovavano nella dura condizione di non poterlo vendere ai fornai, che si approvvigionavano soltanto dall' Amministrazione Annonaria.

Sembra che a Roma l' Amministrazione Annonaria realizzasse talora lucri notevoli, perchè da una costituzione di Benedetto XIII del 15 ottobre 1725 (cfr. De

Che gravi danni provenissero dalle avarìe subite dai grani, specialmente da quelli di Ponente e di Maremma, è più volte affermato nei documenti.

Ad esempio, emanandosi nel 1643 i capitoli relativi ai magazzinieri, si lamenta che i « mancamenti » dei grani avessero arrecato all' Ufficio gravi perdite e si tenta rimediare per l' avvenire, imponendo ai magazzinieri l' obbligo di riconsegnare i grani che avranno ricevuto nella stessa misura e peso, tranne alcune consentite eccezioni, tra le quali però si dichiara di non ammettere, come per il passato, strano a dirsi, l' eccezione dei mancamenti speciali, che sogliono dare i grani di Maremma e di Ponente, nonostante che sien soliti « dare grosso mancamento ». Si fa soltanto questione del periodo di deposito, disponendosi che pei grani rimasti in magazzino meno di sei mesi non si deve riconoscere alcun mancamento, per quelli da sei a sedici un mancamento di mezzo rotolo per mina, per quelli più di sedici di un rotolo per ogni mina e non di più. Con ciò lo Stato tentava assicurarsi contro il danno previsto, riversando in parte il rischio sui magazzinieri. [1])

§ 51. — La missione di disciplina del commercio privato dei grani e delle vettovaglie, oltre che con l' imposizione di acquisti e di tariffa di prezzi ai rivenditori al minuto, si esercita con una attiva sorveglianza sull' ingresso e l' uscita dei grani dalla città. A tal fine è conferita al Magistrato autorità disciplinare sui « magazzinieri della città », cioè su quelli che ricevono il grano in deposito dai privati e da essi hanno commissione di rivenderlo. Questi deb-

Cupis, *op. cit.*, p. 299) resulta che dall' anno 1718 al 1724 aveva lucrato la somma ingente di scudi 395249. — Resulta anche che « i ministri dell' Annona facevano illeciti negozi, dappoichè i mercanti di campagna per esitare il loro grano erano costretti a dar loro regalìe in danaro, al fine di goderne la preferenza sopra altri venditori ». — Però anche per l' Annona di Roma non mancarono i momenti non lieti. Si apprende che, alquanto dopo, sotto Pio VI, l' Annona Romana aveva, per la penuria dei grani, subito gravissime perdite (De Cupis, *op. cit.*, p. 332), tanto che si dovette escogitare un rimedio e non si trovò diverso da quello di consentire libero commercio del grano, riservando all' Annona il solo compito di concorrente moderatrice dei venditori privati (editto di Pio VI del 16 settembre 1782). Tutto ciò però non impedì che (perdurando la penuria e sopraggiunti altri straordinari avvenimenti, tra i quali la cattura di grano fatta dai corsari nel 1794), l' Annona Romana dovesse nel 1798 subire un disastroso fallimento per la somma di scudi 3.293.865,85.

Sicchè neanche l' esperienza dell' Annona Romana contraddice ai rilievi accolti nel testo circa l' Annona Genovese. — I lucri momentanei non impedirono neanche in Roma il disastro definitivo, dovuto al difetto radicale dell' ordinamento.

[1]) Vedi i ricordati capitoli in *Leges, ordines* cit., a cc. 59, 59 t., 60.

bono denunziare giorno per giorno il grano ricevuto e il prezzo a cui è stato venduto [1]). Di poi, non soddisfatti di queste e varie altre consecutive limitazioni, con provvedimento del 1.° agosto 1635, si limita a quattordici il numero dei magazzinieri, con facoltà al Magistrato di diminuirne il numero, se crederà conveniente [2]). Il Magistrato li elegge ed essi debbono scrupolosamente tener conto di « tutto l' introito et essito, la nave che haverà portato il grano, il patrone per chi lo vende, il magazzeno o magazzeni, dove sarà stato posto e la quantità di esso et il prezzo che si sarà venduto ed a cui, il tutto chiaramente e distintamente ». Con ciò si vuole acquistare una esatta conoscenza delle quantità dei grani oggetto di privato commercio e dei rispettivi prezzi di compra-vendita, ed anche esercitare una certa indiretta moderazione dei prezzi.

Infatti, denunziato il prezzo al quale il grano in deposito sarà venduto, non si può aumentarlo se non « di un soldo il giorno, esclusi li giorni di festa di precetto, ne' quali non si vende », nè si può tentare di modificare il prezzo stabilito col trasportare il grano da un magazzino all' altro, « ma sarà ognuno obbligato a finirlo di vendere alli prezzi stabiliti, sinchè ha finito di vender tutto effettivamente e realmente, conforme la nota che haverà dato in Camera », mentre sarà tenuto, una volta posto in vendita un magazzino di grani, a proseguirla sino alla fine, senza mai tralasciarla. Si vuole evidentemente impedire con questi espedienti, la speculazione privata e la sua influenza sui prezzi all' ingrosso delle granaglie.

§ 52. — Non meno interessanti sono i provvedimenti per la moderazione dei prezzi al minuto, mediante una sorveglianza severa, minuziosa, persino tirannica, sui rivenditori, particolarmente sui « farinotti » e i fornai.

Non possono i farinotti comprare direttamente, nè per interposta persona grano, nè farina, senza averne licenza dall' Ufficio, nè possono nelle loro botteghe tenere per ciascuno più di cinque mine di frumento [3]); non possono vendere farine, se non alla « méta », che sarà loro data e nei luoghi a ciò deputati [4]); non debbono avere intelligenza alcuna fra loro « sì per conto di negotio di farine, come

[1]) *Leges, ordines*, etc., cc. 70 ss.

[2]) *Leges, ordines*, etc., cc. 73 t.

[3]) *Leges, ordines*, etc., cc. 99. — 28 maggio 1560. — Con ordinanza 22 giugno 1615 la quantità concessa è portata a quindici mine fra grani e farine.

[4]) *Leges, ordines*, cc. 99 t. (3 agosto 1517). — Cfr. pure ord. 13 luglio 1601, cc. 101.

di botteghe », ma debbono tenere ognuno separatamente le loro botteghe e far da sè i loro negozi; non possono tenere se non una bottega per ciascuno, nè esercitare altra arte, nè tenere altra bottega di qualsivoglia sorte [1]).

Non possono i fornai comprar grano e farine se non dall' Ufficio di Abbondanza o, se altrove, per sua scritta licenza; debbono vendere alla « méta » che sarà ad essi indicata giornalmente [2]) e, quand' abbiano cominciato a fabbricare pane per vendere, debbono proseguire nella loro solita fabbricazione e nella vendita conforme alla « méta », se non hanno dato quattro giorni avanti contrario avviso [3]). La vendita è proibita a coloro che non sono iscritti nella lista dei fornai, ai quali l'Ufficio vende grano [4]); il grano ricevuto dall' Ufficio non può essere rivenduto, neanche sotto forma di farina [5]); nè possono i fornai tener presso di sè se non « grano schietto e puro o farina di grano schietto e puro », e ciò per impedire mescolanze [6]).

Nei primi tempi era lecito ai rivenditori di acquistare grano altrove che dall' Ufficio, sia pure, come è sopra detto, dopo avutane licenza, ma, di poi, per smaltire le accumulazioni delle granaglie depositate, si impone ai farinotti e ai fornai di acquistare, sotto gravi pene, il frumento e le farine soltanto dall' Ufficio. Così gradualmente, se non stabilmente (cfr. § 55), si arriva al monopolio di vendita [7]).

Le motivazioni sono indicate nel provvedimento. L' Ufficio ha accumulato gran copia di vettovaglie « a beneficio non solo de' poveri, ma anche di tutta la città e dominio », sicchè è « utile pubblico » procurarne lo smaltimento. Ma poichè i rivenditori non vogliono saperne spontaneamente e preferiscono acquistar grano dai privati, è necessario imporre la compera presso l' Ufficio. Così si otterrà nello stesso tempo che non si rechi pregiudizio ai poveri « ai quali non è dato quel peso di pane e farine, che si dovrebbe, conforme al pretio del grano ». — Sembra resultare dal fatto della preferenza concessa dai rivenditori ai negozianti privati, che il

---

[1]) Ord. 13 luglio 1601, cit. in *Leges, ordines*, cc. 101.

[2]) Ord. 30 maggio 1571 in *Leges, ordines*, cc. 118 t.

[3]) *Leges, ordines*, cc. 118 t. Ord. 30 maggio 1571 cit.

[4]) *Leges, ordines*, cc. 118 t. Ord. 17 novembre 1571.

[5]) *Leges, ordines*, cc. 119-119 t. Ord. 1.° febbraio 1581. Cfr. pure ord. 14 maggio 1597. Ivi è detto che da questa rivendita abusiva del grano derivano le « infogazioni che molte volte si vedono a comprare il pane ».

[6]) *Leges, ordines*, cc. 120. — Ord. 12 febbraio 1593. — Cfr. pure ord. 23 settembre 1593 (cc. 121 t. - 122).

[7]) *Leges, ordines*, cc. 121 t - 122, 3 aprile 1592.

grano venduto dallo Stato, lo era a maggior prezzo di quello privato [1]).

I fornai della città sono protetti contro la concorrenza dei fornai della provincia, ai quali è impedito di introdur pane in città, perchè su questa vendita non potrebbe esercitarsi sorveglianza [2]).

§ 53. — Per combattere l'esportazione del grano che aveva per resultato di « *infogare* la terra, cosa che mette molto danno e nel prezzo e nel consumo » si dispone che tutto il grano destinato ai mugnai od altre persone non possa uscire dalla città se non per le

---

[1]) Gravissime pene sono minacciate ai contravventori (*Leges, ordines*, etc., cc. 122). Coloro che per la terza volta si rendono colpevoli di compra presso i privati, oltre la perdita delle vettovaglie, subiscano « tre tratti di corda et sien mandati in galera al remo a vogare per anni dodici et essendo contumaci sieno banditi da tutto il dominio, come sopra, per anni cento, et capitando in le forze della giustizia, li sieno date le tre buone strappate di corda et messi in galera per il resto della lor vita al remo, a vogare et fatto pagare la valuta delle vettovaglie, come sopra, se non fossero state prese ».

[2]) *Leges, ordines*, cc. 129 (12 novembre 1614); cc. 136 (20 maggio 1637). Da altri documenti anteriori si apprende che a questo privilegio in favore dei panettieri cittadini si pervenne a traverso interessanti contese, delle quali è rimasta traccia. Prima i panettieri del contado potevano vendere in città ed esercitare contro i cittadini una concorrenza tanto più temibile, in quanto essi erano persino liberi da quei vincoli, cui gli altri erano sottoposti. Così, prima della istituzione del Magistrato dell' Abbondanza, quando sui panettieri aveva giurisdizione il Magistrato dei Censori, forti dissidi avvennero tra i fornai della città e quelli del contado.

Nel 1437 e 1447 i panettieri cittadini pretesero che i panettieri Polceveraschi fossero sottoposti alle stesse norme dei cittadini circa il peso ed il prezzo del pane, come spesso era stato fatto in addietro, perchè altrimenti, non potendo sostenere la concorrenza di quei del contado, avrebbero dovuto abbandonare la città (« *deferre eorum artem et apothecas* »), il che ritenevano non fosse nell' intenzione degli officiali delle vettovaglie, a cui rivolgono l'istanza. Noi paghiamo le imposte (« *avarias et onera comunis* »), essi dicono, come quei della Polcevera; perchè dunque ad essi libertà di produzione e di vendita, a noi l'imposizione di ogni vincolo? — Interessante è la risposta dei Polceveraschi. Noi produciamo, rispondono, del pane ottimo (« optimum et sufficientem ») tant'è vero che ne vendiamo in gran copia in città. Se i consumatori non giudicassero più utile per loro l'acquisto del nostro pane non lo preferirebbero; se lo preferiscono, quale necessità può esservi di imporci un calmiere? Come si vede, ragionavano a fil di logica; ma tuttavia non vinsero. Ai fornai cittadini fu data ragione e gli altri furono sottoposti alle norme comuni (Cfr. provv. 1 giugno 1437, 14 agosto 1447 in *Libro dei censori*, mss. all'*Archivio dei Padri del Comune* in Genova, II, cc. 53, 59 t., 60, 61). La questione, come vedesi, svolsesi negli stessi termini a dieci anni di distanza ed ambedue le volte ebbe la stessa soluzione. Il ripetersi, ad intervalli, delle stesse questioni, dimostra che esse non potevano avere una soluzione stabile. L'unica soluzione stabile sarebbe stata quella che non si poteva dare: l'eliminazione dei privilegi di alcuni gruppi, a danno di altri. E invece la soluzione che trionfò fu precisamente l'opposta, cioè il consolidamento definitivo del privilegio dei cittadini. E ben s'intende: come altrimenti avrebbero potuto essi tollerare gli oneri imposti dal sistema annonario vigente, sempre più meticoloso?

porte a ciò designate e con le polizze dell' Ufficio dell'Abbondanza [1]). Ai mugnai è imposto il prezzo massimo per la macinazione [2]), nè vale che tentino di ribellarsi, chè il Magistrato ad essi comanda, con minaccia di pene, di prestare ugualmente il loro servigio, come per lo innanzi [3]). Non possono comprar grano nè farlo comprare « da cuisivogli » [4]), non possono macinare alcuna sorta di segala, e neanche contrattarne, senza espressa licenza dell' Ufficio [5]); non possono mischiare il grano ricevuto con altro inferiore [6]).

§ 54. — A moderazione dei prezzi al minuto delle vettovaglie sono anche dirette le norme che si riferiscono ai « censari » (sensali) e ai « camalli » (facchini). Si è persuasi che il loro intervento nelle compre dei grani e vettovaglie sia causa di elevazione smoderata del prezzo. Sopratutto temibili sembrano i « censari », la cui intromissione nel trattare compre o vendite di vettovaglie dà luogo a « disegni e manipodii, da' quali procede (l'*alteratione et affogamento* (*affuocamento*) de' prezzi di esse in pregiuditio comune ». Quando le merci arrivano in porto, non osino i sensali d' accostarsi ai vascelli e neanche approssimarsi ai cumuli già sbarcati ed esposti; poichè le contrattazioni tra compratori e venditori debbono liberamente avvenire, senza alcun intermediario [7]). Così, ed a maggior ragione, ai facchini è impedito di tentare uguali operazioni; essi debbono limitarsi a prestare il loro servigio, una volta richiesti, trattenendosi nel frattempo in disparte [8]).

§ 55. — Alcune conseguenze economiche del tentato monopolio statale di vendita della farina e dei grani, di cui facemmo cenno, resultano chiare da una protesta che l' Arte dei Farinotti rivolse alla

---

[1]) Con ordinanza 12 ottobre 1559 (*Leges, ordines*, cc. 154) si stabilisce che l'estrazione non possa avvenire se non dal Ponte degli Spinoli, nell' Ordinanza 4 agosto 1571 (*Leges, ordines*, cc. 141) i luoghi di uscita sono tre (Arco, S. Tommaso e Ponte degli Spinoli.) — Di ordinanze a questo proposito ve ne sono moltissime.

[2]) Ord. 8 gennaio 1596 (*Leges, ordines*, cc. 141, t). Dalla successiva ord. 12 febbraio 1596 (ivi, cc. 142) apprendesi che i mugnai, in seguito all' imposizione del calmiere, si rifiutavano di « molere frumenta fornariis ». Troviamo che in seguito, forse, anche a causa della agitazione, il prezzo massimo è aumentato progressivamente (Ordinanze 31 maggio 1604, 4 giugno 1604 ecc. in *Leges, ordines*, cc. 142 ss.).

[3]) Ord. 12 febbraio 1596, *cit.*

[4]) Ord. 29 ottobre 1604, 9 aprile 1612, 20 maggio 1615 (*Leges, ordines*, cc. 143 ss).

[5]) Ord. 20 nov. 1631, 9 maggio 1636 ecc. (Ivi, cc. 144).

[6]) Ord. 12 marzo 1636. (Ivi, cc. 144).

[7]) Ord. 11 gennaio 1636 (*Leges, ordines*, cc. 149).

[8]) Ord. 23 agosto 1623 (*Leges, ordines*, cc. 151 t.).

Signoria Genovese il 22 maggio 1710, per ottenere la revoca di una deliberazione del Magistrato dell'Abbondanza, per cui imponevasi ai farinotti di vendere soltanto farine acquistate dal Magistrato [1]). Apprendesi innanzi tutto che il monopolio di vendita ai piccoli esercenti, già tentato più volte per l'innanzi (cfr. § 52), non aveva potuto perdurare, perchè « reputato impraticabile »; si conoscono di poi alcune delle ragioni, per le quali si chiedeva dai rivenditori che non si insistesse nel proposito.

Dicono i rivenditori: noi acquistiamo e rivendiamo a credenza alle povere famiglie; se ci costringete a comprar grano a contanti dal Magistrato, non potremo più praticare quel credito, mercè il quale « si sono andate sostenendo tante povere famiglie, quali Dio sa se in altra forma avrebbero campato ». La nostra arte è disposta ad accettare il grano distribuito dal Magistrato, ogniqualvolta ne abbia in sovrappiù, ma vuol mantenuto il diritto della compera presso i privati.

Si consideri, aggiungono i protestanti, che il monopolio di vendita, mentre rovinerebbe l'arte dei farinotti, non porterebbe gran profitto « perchè tanti al presente non si curano di provvedersi di grani fuori, solo perchè con poco danaro e senza briga li ritrovano da' detti farinotti; quando, cessando questi di provvederli, se li procureranno altrove, in quella guisa che ora fanno l'istessi, onde sarebbe detta restrizione una privata gabella contro li stessi ». Ed infine, poichè il magistrato obbligherà i rivenditori a ricevere le farine di peggiore qualità, sarà ad essi impedita la rivendita delle farine migliori « con grave pregiudizio dello stesso Magistrato, perchè le persone desiderose di farine migliori anderanno a provvedersi fuori della città, dove i prezzi più dolci fanno che non sia sensibile il pagamento della gabella, la quale ancora da molti sarà defraudata ».

Istruttive considerazioni, le quali — *si licet parva componere magnis* — non differiscono gran che da quelle, che anche oggi si potrebbero rivolgere contro certi monopolii di Stato. Potè bene il Magistrato, nella sua difesa di fronte alla Signoria, affermare le occulte intenzioni dei rivenditori di pregiudicare i consumatori, « non osservando le mète o alterandole a loro capriccio, col pretesto di compre a prezzi maggiori più del dovere, come frequentemente viene da' medesimi praticato »; ma sopratutto dovette insistere sulla necessità di non rinunziare alla vendita dei grani « *comperati in gran*

---

[1]) *Archivio dei Padri del Comune* (*Municipio di Genova*), Magistrato dell' Abbondanza, Filze « Diversorum », anni 1709-1711, n. 2.

quantità e a prezzi rigorosi, per buon governo della Città e provvedimento de' popoli e degli stessi farinotti, che ne' soli tempi di penuria sanno fare al medesimo ricorso ».

Era certamente questo tentato monopolio di vendita una conseguenza logica del principio d' intervento statale nel commercio delle derrate. Accumulata gran quantità di grano e farine, acquistate, come il Magistrato confessa, *a prezzi rigorosi*, bisognava provvedere al regolare smaltimento della merce e si pensava pertanto di riversare, almeno in parte, il danno sopra una classe di cittadini con una rivendita coattiva.

Non sembrava sufficiente l' imposizione di compra in tempi eccezionali; volevasi un monopolio permanente di vendita. Dunque questo eccesso della merce acquistata in confronto della merce spontaneamente domandata dai rivenditori era, almeno in quel momento, un fatto continuo e permanente. Il che dimostra che i rivenditori, liberi nell' alternativa, preferivano normalmente l' acquisto della merce presso i privati alla merce di Stato [1]).

Nè poteva aver valore l' altro motivo, portato innanzi dal Magistrato, che, rimanendo ai rivenditori il diritto di acquisto presso i privati, potevano essi più facilmente sfuggire ai calmieri; perchè, come giustamente risposero i rivenditori stessi, nulla impediva all' Ufficio di esercitare accurata sorveglianza e di punire le frodi.

Il tentativo di monopolio non riuscì quella volta. Infatti con deliberazione dell' 11 luglio la Signoria dovè consentire ai farinotti libertà di acquisto dei grani, salvo al Magistrato il diritto di imporre eccezionalmente la compera dei suoi grani in tempi eccezionali [2].

---

[1]) Di questa situazione, del resto, abbiamo molti documenti. — Le cose posteriormente arrivarono a tal punto che il 1.° febbraio 1736 il Magistrato denunciò alla Signoria, i gravi danni che gli provenivano dall' impossibilità di smaltire i grani e chiese ed ottenne dal « Magistrato dei Protettori delle Compere » di poter riesportare dal Dominio la merce già importata e soggetta ad avarìa, con esenzione parziale dai dazii. — La facoltà fu concessa, ma sotto condizione che i periti constatassero che i grani avessero patito o « fossero in disposizione di patire » e coll' obbligo di « introdurne e rimpiazzarne altrettanti quanti ne saranno stati spediti come sopra e detta introduzione e rimpiazzamento farlo ed eseguirlo nel corso del quinquennio di quella stessa gabella, nel di cui tempo saranno stati introdotti gli espediendi come sopra ». Cfr. *Leges* cit., cc. 26 t.

Cosicchè il Magistrato, oltre a subìre il danno del deprezzamento della merce e ad addossarsi le spese di riesportazione e del pagamento parziale dei dazî, ed oltre a correr l' alea di una collocazione non fortunata o mancata fuori del dominio, doveva necessariamente subìre il nuovo rischio di un riacquisto di grano, proprio mentre si manifestava più pericoloso per la constatata sovrabbondanza.

[2]) Lo Stato aveva anche panificii proprii per certe qualità di pane. Cfr. MARENGO, *L' antico Debito Pubblico Genovese e la Casa di S. Giorgio*, Genova 1911, p. 144.

§ 56. — I provvedimenti che abbiamo riesumato ed analizzato ci fanno considerare, se raccolti in sintesi, un altro momento notevole della dinamica dello scambio. Si tratta di un' azione statale sui prezzi dei generi di prima necessità. Al fondo di questa azione comparisce sempre l' idea di un « prezzo giusto » e di uno « ingiusto » sfruttamento dei consumatori, che si vuole impedire.

Perciò si altera l' equilibrio spontaneo, influendo: *a*) *sulla quantità della merce disponibile*, mercè gli acquisti diretti per parte dello Stato; *b*) *sui prezzi di rivendita*, con l' imposizione delle « mète », con la sorveglianza diretta sui rivenditori, con la definizione regolamentare della loro attività, col tentativo di soppressione, o per lo meno di riduzione, del servizio reso dagli intermediari tra compratori e venditori, infine coi ripetuti tentativi di monopolio di vendita statale.

Così si pensa di deprimere i prezzi, di impedirne o attenuarne l' « affuocamento », di schiacciare i « manipodii » o « monopolî ».

I fatti ci hanno dimostrato: *a*) che questa alterazione dell' equilibrio economico spontaneo fu, per secoli, un fenomeno permanente: *b*) che tuttavia essa dava luogo a dei movimenti continui, tendenti a ricondurre l' equilibrio spontaneo: *c* che da quest' alterazione dell' equilibrio stesso provenivano forse vantaggi a certe categorie, ma danni evidenti ad altre [1]); *d*) che probabilmente la somma dei

---

[1]) Si ricordi, anche, di sfuggita, che lo Stato non poteva spesso compiere gli acquisti all' ingrosso delle derrate senza chiedere prestiti ai privati capitalisti, ai quali era così aperto un proficuo impiego. Ciò è osservato anche per Roma dal De Cupis, *op. cit.*, p. 207, il quale rileva, per quella città sotto Sisto V, « che coloro che disponevano di capitali, ravvisando (in tali prestiti) un modo semplice e facile di guadagnare, abbandonarono completamente ogni altra industria e particolarmente l' agricoltura, donde ne fu sommamente danneggiata l' economia pubblica ».

Per Genova trovo (*Leges* cit., cc. 219 ss.) che i consigli e i collegi della Repubblica deliberano nel 1731 di consentire che il Magistrato dell' Abbondanza assumesse « a cambio da particolari che vorranno interessarsi » oltre ottantamila scudi d' argento. Tale prestito però coincide con una deliberazione della Signoria di distorre una parte delle somme disponibili presso il Magistrato, allo scopo di destinarle alle spese di guerra.

Qualche tempo dopo, nel 1747, trovasi un nuovo e molto ingente prestito pubblico, consentito dal minore e dal maggior consiglio, « dovendo il Magistrato non meno per le premure delle proprie incombenze che per il pressante incarico delle SS. Serenissime accingersi a quella rilevante e straordinaria provista de grani, che esigono le presenti emergenze, incontra la dura necessità di doverlo fare per mezzi dispendiosi e difficili et a prezzi alterati et esorbitanti ». Il prestito dovrà esser fatto a un interesse non superiore al quattro per cento e dovrà durare almeno cinque anni; dopo il qual periodo si procederà all' estinzione graduale del prestito, mediante estrazioni annuali. Si dichiara d' aver fiducia che il Magistrato, ritornati i prezzi del grano al livello normale, possa procedere alla dovuta restituzione (Ved. la petizione del Magistrato ai Consigli del 4 settembre 1717 in *Leges* cit. cc. 140). Per prestiti antecedenti cfr. Sieveking, *op. cit.*, p. 207.

vantaggi e degli svantaggi variò col variare dei tempi, ma che a mano a mano la somma dei danni divenne superiore a quella degli utili, minacciando la persistenza delle istituzioni alteratrici dell'equilibrio. Probabilmente a mano a mano che le importazioni dall'estero divennero più facili e sicure, gli svantaggi superarono i vantaggi e più direttamente colpirono lo Stato importatore. In fondo era questa una forma di assicurazione contro il rischio della carestia, ma tosto che questo rischio si attenuò, si sentì che il premio d'assicurazione era sproporzionato. Non oseremmo certo affermare che lo sia stato sempre, persuasi che sia troppo semplice canone d' interpretazione storica quello di proclamare sempre erroneo e funesto quel che non risponde ad alcuni principî assoluti. Ma neanche ci sentiremmo di affermare il contrario: che il preconcetto principio non abbia determinato la persistenza di queste istituzioni, anche quando ne erano scomparse o quasi, le prime ragioni determinatrici. O per meglio dire, esse persistettero anche quando, per le nuove condizioni, fu più accentuata la divergenza col massimo di utilità collettiva cui forse poterono inizialmente rispondere.

PARTE SECONDA.

Valore e prezzi

CAPITOLO I.

La ragione di scambio.

SOMMARIO: § 57. La « ragione di scambio » e l'indirizzo Anglo-Austriaco nella teorica del valore. — § 58. L' « ofelimità ». — § 59. La nuova nomenclatura sull' utilità economica non impedisce di considerare l' utilità come una qualità inerente ai beni. — § 60. Il « valore » e i suoi elementi sociali. — § 61. Apprezzamenti sociali e apprezzamenti individuali: dipendenze ed interdipendenze. — § 62. Gli apprezzamenti individuali restano tuttavia il fondamento del valore. — § 63. Conclusioni.

§ 57. — All'espressione « valore », che, per l'uso in vario senso, che se ne è fatto nel linguaggio comune, può ingenerare equivoci, sostituiva il Jevons [1]) l'espressione *ragione di scambio,* la quale si può definire *la relazione di scambio fra due quantità di due beni determinati.*

L'indirizzo Anglo-Austriaco (Jevons, Menger, Wieser, Böhm-Bawerk) nella teorica del valore ha avuto il merito di richiamare l'attenzione sulla distinzione essenziale che passa tra l'*utilità totale* proveniente da un bene qualsiasi e l'utilità, che deriva dalle singole dosi di un bene, in rapporto ai bisogni umani, che esse tendono ad appagare.

---

[1]) JEVONS, *La teoria dell' economia politica,* trad. it. in « Biblioteca dell' Economista », 3.ª serie, t. II, pp. 217-18. Poichè valore, dice giustamente il J., vuol dire *relazione,* non può mai essere un oggetto, ma una qualità, un attributo dell' oggetto. Ma anche sul termine « qualità » occorre intenderci. Piuttosto che qualità si potrebbe dire (PANTALEONI, *Principii di economia pura,* Firenze, 1889, p. 151) condizione di fatto in cui un bene viene a trovarsi quando si permuta, in una certa ragione, con un altro bene.

Ogni bisogno per ogni individuo, in un istante isolato, rappresenta una entità definita. E poichè il bene tende a soddisfarlo, ne consegue che a mano a mano che aumenta la quantità totale del bene posseduto dall'individuo, aumenta l'utilità totale del bene, ma questo aumento è meno che proporzionale all'aumento della quantità e la soddisfazione che l'individuo ne ricava diventa sempre minore. Cosicchè è evidente che l'ultima dose di ricchezza acquistata dall'individuo per soddisfazione del suo bisogno ha per lui un'utilità minore delle altre.

Ora l'utilità procurata all'individuo da questa ultima dose di un bene chiamasi *utilità limite* (Wieser, *wirthschaftlicher Grenznutzen*) oppure *utilità finale* (Jevons, *Final Degree of Utility*) oppure *utilità marginale.* Se la quantità disponibile di un bene è tale da soddisfare interamente il bisogno, la più piccola ultima dose del bene è il limite a cui l'individuo si ferma nell'acquisto del bene, perchè la soddisfazione, che egli ulteriormente ricaverebbe è superata dal sacrifizio derivantegli dal procedere nel suo acquisto. Cosicchè può dirsi che l'*utilità delle dosi concrete di un bene è una funzione decrescente della sua quantità* [1]).

Naturalmente perchè questa legge di « tendenza » apparisca rispondente alla realtà è necessario intendersi su alcuni presupposti. Non bisogna in primo luogo sofisticare, come fece taluno con sterile artificio, sulla parola *dose,* perchè è ben naturale che, affinchè una dose di un bene procuri una qualche soddisfazione rispetto a un bisogno, debba avere una certa ragionevole ampiezza. Ad es. nel caso dell'acqua per un assetato, è vero che le dosi successive di acqua bevuta daranno una soddisfazione decrescente se prendiamo per dose il bicchiere, ma se invece prendiamo per dose la goccia è certo che il piacere procurato da una prima goccia sarà minore di quello procurato da una seconda e così fino ad un certo limite, per esempio duecento goccie, al di là del quale il piacere comincerà a decrescere. È certo dunque che, oltre un certo limite, qualunque sia l'unità scelta, l'utilità delle dosi successive di un bene va sempre decrescendo.

È necessario anche che l'individuo coi suoi gusti rimanga immutato mentre si verifica il fenomeno dell'appagamento di un bisogno mercè le dosi successive di un bene. Perchè se nel frattempo

---

[1]) Naturalmente il grado finale di utilità dell' ultima dose disponibile di un bene si può attribuire ad una dose qualunque della massa, considerandola come ultima. Cfr. Pantaleoni, *Principii*, pp. 92-93.

l'individuo cambia e cambia perciò anche d'intensità e di qualità il bisogno, è ovvio che la dose limite non è più la stessa, ma si sposta correlativamente a questa mutazione [1]). Al grado finale d'utilità fu anche data la denominazione di « valore soggettivo », per distinguerlo dal « valore oggettivo », che è la ragione di scambio.

§ 58. — Si capisce bene che « utilità » deve intendersi nel significato economico, cioè di attitudine di un bene a soddisfare un bisogno e perciò in significato ben diverso da quello del linguaggio volgare. Giustamente osserva il Pareto: « la morfina non è utile nel senso volgare, anzi nociva al morfinomane, e invece è ad esso *utile* economicamente, poichè ne soddisfa un bisogno, sia pure malsano » [2]). Per evitare ogni equivoco egli adotta, per definire l'utilità economica, il termine speciale di *ofelimità* e dice che « l'ofelimità, per un uomo, di una certa quantità di una cosa, aggiunta ad altra quantità determinata (che può anche essere zero) della cosa da lui già posseduta, è il piacere che a lui procura quella certa quantità ».

Già da questa definizione risulta che il fine per cui fu introdotta la espressione « ofelimità », non è soltanto quello di esprimere con denominazione propria l'utilità economica, ma anche l'altro di isolare e di scolpire il rapporto edonistico tra l'individuo e una quantità determinata di un bene, proseguendo e perfezionando l'indirizzo introdotto dal Jevons. Ogni determinata quantità di un bene procura all'individuo una determinata quantità di soddisfazione, di piacere,

---

[1]) Si può seguire lo sviluppo della dottrina dell'utilità finale consultando particolarmente le opere del GOSSEN, *Entwickelung der Gesetz des menschlichen Verkehrs und der daraus fliessenden Regeln für menschliches Handeln*, Braunschweig 1854 (il Gossen parla del valore dell'ultimo atomo, *Werth des letzen Atoms*), del MENGER, *Grundsätze der Volkswirthschaftslehre*, Wien 1872 (ved. trad. it. per cura di MAFFEO PANTALEONI, Imola 1909), del JEVONS, *The Theory of Political Economy*, 1871, trad. it. cit., il più lucido e perspicuo espositore della dottrina, del WIESER, *Ueber den Ursprung und die Hauptgesetze des wirthsch. Werthes*, Wien 1884 e *Der natürliche Werth*, Wien 1889, del BÖHM-BAWERK, *Kapital und Kapitalzins*, Innsbruck 1889.

A questa dottrina si ispirarono il PANTALEONI nei suoi *Principii di Economia pura*, Firenze 1889 ed il WALRAS in vari suoi scritti. Cfr. spec. *Théorie de la Monnaie*, Lausanne 1886 e *Éléments d'économie politique pure*, Lausanne 1900.

[2]) PARETO, *Manuale di Economia Politica*, Milano 1906, p. 154 ss.

Per la critica della dottrina, in rapporto al concetto del valore cfr. PARETO, *Manuale*, p. 234, ma forse con qualche eccesso. Ben giuste sono invece le critiche alle degenerazioni della dottrina, particolarmente nelle sue applicazioni ai bisogni pubblici e alle dottrine finanziarie. Cfr. le recentissime e giustissime osservazioni del BARONE, *Studi di economia finanziaria*, in « Giornale degli Economisti e Rivista di Statistica », aprile-maggio 1912, pp. 373-374.

di « ofelimità ». Prescindesi, in tal caso, dal considerare l'utilità del bene in se stesso, per considerare invece l'utilità economica di una quantità singola.

Il tentativo di apprezzare quantitativamente l'ofelimità ha portato il Pareto a definire l'*ofelimità elementare*, cioè il quoziente, che resulta dalla divisione del piacere che una quantità infinitamente piccola di una cosa procura, per la quantità stessa. L'*ofelimità elementare ponderata* è poi il quoziente resultante dall'ofelimità elementare per il prezzo. Ma queste indagini quantitative sulla ofelimità si arrestano di fronte a un ostacolo.

La sensazione di piacere che una quantità di merce procura a un individuo può essere, e può non essere, indipendente dalle quantità di altre merci consumate dallo stesso individuo. In molti casi l'ofelimità di una merce dipende non solo dal consumo di essa merce, ma anche di altre merci, ossia non è isolabile il piacere che una merce procura dal piacere che dalle altre deriva e con cui si combina.

Da tutto ciò resulta la conseguenza, esplicitamente riconosciuta dal Fisher e dal Pareto, che, quando pur sia fissata un'unità di misura dell'ofelimità, l'ofelimità di *una merce* rimane pur sempre indeterminata, per questa frequente impossibilità del suo isolamento. Ecco perchè si arresta l'indagine quantitativa dell'ofelimità ed ecco come i veri cultori dell'economia matematica riconoscano i limiti dell'indagine matematica.

Ma ciò non porta alla conclusione che sia impossibile qualsiasi misurazione dell'ofelimità. Un grande progresso, in questo campo, si deve al Pareto, il quale, abbandonato il proposito di una misurazione diretta dell'ofelimità, è giunto, per via indiretta, allo stesso fine, mercè *gli indici dell'ofelimità*. Preso un determinato individuo, in un istante, in confronto con determinate quantità di beni si osserva come egli si comporta e precisamente per quali beni e in quali quantità egli, secondo i suoi gusti, si trova in una situazione psicologica di *indifferenza*, ossia è per lui indifferente scegliere una determinata quantità di un bene oppure un'altra determinata quantità di un altro bene. Si ottengono in tal modo le così dette *serie di indifferenza*.

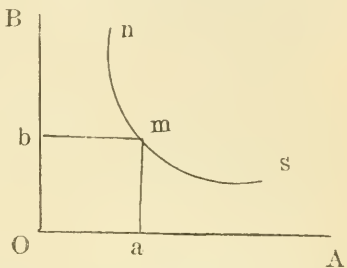
Un uomo (riportiamo l'esempio del Pareto [1]) ha 1 kg. di pane e 1 kg. di vino; egli, secondo i suoi gusti, sarebbe disposto ad avere un poco meno di pane oppure un poco più di vino o viceversa.

---

[1]) *Manuale*, pp. 164, 165.

Supponiamo che egli consentirebbe ad avere 0,9 kg. di pane pur di avere 1,2 di vino. Ciò significa che le due combinazioni 1 kg. di pane e 1 kg. di vino; 0,9 kg. di pane, 1,20 kg. di vino hanno per lui la stessa importanza, cioè è per lui indifferente scegliere piuttosto l'una che l'altra. Come si sono trovate queste due combinazioni, se ne possono trovare tante altre costituenti una serie, la quale dicesi appunto *serie d'indifferenza.*

Il che può esprimersi anche graficamente. Sull'asse ortogonale *Oa* si riportano le quantità di pane, su di *OB* le quantità di vino. Per esempio *oa* indica 1 kg. di pane e *ob* uno di vino; il punto *m* indica questa combinazione. Proseguendo a segnare sui due assi le varie quantità della serie (es.: 1,2 pane, 0,9 vino; 0,8 pane, 1,4 vino ecc.) si otterranno altrettanti punti, i quali uniti in una linea, daranno la curva *nms*, che è la *curva d'indifferenza.*

Ad ogni combinazione si può assegnare un indice, seguendo questi criteri: che debbono avere lo stesso indice due combinazioni, fra le quali la scelta è indifferente; che di due combinazioni deve avere un indice maggiore quella che all'altra è preferita. Così avremo gli *indici dell'ofelimità.* Alla serie *n m s* che potrà avere per indice 1 potremo aggiungere altre serie corrispondenti ad altrettante combinazioni preferite in vario grado o in vario grado ritenute peggiori in confronto della combinazione *m,* ed otterremo infinite serie d'indifferenza, ciascuna col suo indice.

§ 59. — Questa è l'«ofelimità» del Pareto. Ma l'avere esposto ed accolto le precedenti osservazioni implica, come necessaria conseguenza, che non si debba riconoscere nell'utilità una «qualità» inerente ai beni e che siasi, in seguito all'indirizzo introdotto nella scienza economica dal Jevons e al nuovo indirizzo del Pareto, trasformato essenzialmente il concetto di utilità? Non lo crediamo, perchè non resulta contraddizione alcuna fra il concetto di utilità economica, *quale attributo dei beni* [1]) e quello di ofelimità, quale

[1]) Negò il JEVONS, *Teoria dell'economia politica,* p. 203, che l'utilità sia qualità inerente alle cose e volle piuttosto considerarla come «un aggiunto delle cose (un loro attributo) emergente dalle relazioni loro coi bisogni dell'uomo». Ma che altro può intendersi per inerenza dell'utilità nelle cose, se non precisamente un attributo relativamente costante dei beni nei loro rapporti, s'intende, coi bisogni

designazione della soddisfazione determinata che una quantità di un bene procura a un soggetto.

Il carattere di utilità è insito nelle cose, in quanto ad esse è stato attribuito dagli apprezzamenti collettivi, sanzionati dall'esperienza [1]). L'esperienza passata ci dimostra la variabilità di certi apprezzamenti, ma ci dimostra anche la immanenza di certi altri e del resto questa stessa variabilità più spesso riferiscesi al grado che all'essenza stessa dell'utilità attribuita alle cose. Nè il carattere di subiettività dell'apprezzamento è in contrasto col carattere di realtà, che si vuole riconoscere nell'utilità delle cose; perchè ogni realtà è percepita da un soggetto, l'uomo, ed è quale a questo soggetto si manifesta e quindi ben s'intende che la relatività rispetto al soggetto sia un carattere generale di ogni forma di realtà.

Quanto poi fu osservato dal Jevons che le cose presentano utilità sino a una certa quantità, mentre al di là di questa quantità, l'utilità scompare (il che egli confermava con l'esempio di quella che « può grossolanamente rappresentarsi come la più utile delle sostanze, l'acqua ») non vale a dimostrare che non esiste una intrinseca utilità di un bene, ma che certe quantità di un bene possono non presentare utilità. Non bisogna confondere il bene stesso, con le variabili quantità del bene, come benissimo ha dimostrato il Cairnes [2]). Il carattere di utilità è immanente nel bene, subordi-

umani? — Diciamo precisamente che il ferro, il diamante sono utili in quanto cotesto attributo fu ad essi aggiudicato da infinite esperienze individuali raccolte in una esperienza collettiva. Questo attributo è costante, di quella costanza *relativa*, che è suscettibile di trasformazioni nel tempo e nello spazio, ma che tuttavia sussiste immutata nei limiti consueti della generale relatività delle cose. Tutte le qualità del ferro e del diamante, e non soltanto la loro utilità economica, sono relative al soggetto uomo, che le percepisce e sono perciò, in certo senso, sottoposte a mutazioni o, se vuol sottilizzarsi, sono in mutazione continua.

[1]) Il Pantaleoni, *Economia pura*, pp. 153-154, pure affermando che « l'utilità di una cosa non esiste che nel momento in cui la si consuma », soggiunge che « attribuiscesi utilità alle cose anche quando *possono* consumarsi e si tengono in serbo a tale scopo ». Ciò è sufficiente, mi sembra, per riconoscere che l'utilità è inerente ai beni. È verissimo infatti che i beni *manifestano effettivamente* la loro utilità al momento del consumo; ma poichè in essi questa attitudine è immanente, una volta che sia riconosciuta dall'esperienza, come negare che l'utilità esiste nei beni?

Quando il Jevons dice che « il metallo che giace nella miniera, il diamante che sfugge all'occhio del cercatore, il frutto non raccolto per il bisogno dei consumatori, non hanno utilità di sorta alcuna », non dimostra che il metallo, il diamante e il frutto non abbiano inerente il carattere di utilità, ma soltanto che quel metallo, quel diamante, quel frutto, cioè quelle determinate quantità di quelle cose utili hanno soltanto potenzialmente, e non già in atto, il carattere di utilità, che non è perciò meno inseparabile dai beni in se stessi.

[2]) *Alcuni principii fondamentali di Economia Politica*, trad. it., in « Biblioteca dell'Economista », 3.ª serie, vol. IV.

nato soltanto all'ovvia condizione della relatività nel tempo e nello spazio dei giudizî umani, che, in base all'esperienza, questa « utilità » attribuiscono ai beni, cioè questa facoltà di soddisfazione dei bisogni. Ma poichè il giudizio di utilità riferiscesi all'attitudine insita nel bene a soddisfare i bisogni, ciascuno dei quali è di per se stesso definito, è evidente che quando la soddisfazione è ottenuta, l'utilità scompare nelle dosi del bene susseguenti l'ultima capace di soddisfazione. Il che significa soltanto che le quantità del bene successive all'ultima quantità utile non possono manifestare il carattere di utilità, che ad esse potenzialmente deriva dalla natura del bene, esclusivamente perchè in quel singolo caso il bisogno è soddisfatto, ma conservano inalterata ed efficace potenzialmente la loro attitudine.

§ 60. — Se dunque l'utilità è un « attributo » dei beni e se questo attributo è conferito ai beni dall'esperienza collettiva, ne discende che anche quando consideriamo due beni in due determinate unità di misura e il rapporto, che tra essi stabiliscesi, (cioè, come si è detto, la « ragione di scambio » o il « valore »), non possiamo riconoscere nel valore un fenomeno puramente individuale, se non quando vogliasi interamente trascurare, come non è possibile, l'origine di quegli apprezzamenti subiettivi (cfr. § 64), che presiedono alla formazione della ragione di scambio, se non quando vogliasi supporre i soggetti permutanti in un isolamento, che non risponde alla verità.

Il Ferrara asseriva che il valore « è *innanzi tutto* un fenomeno dell'economia individuale o isolata » e il Pantaleoni scrive che il valore, essendo la ragione di scambio di due cose, presuppone la esistenza di almeno due cose, ma non presuppone l'esistenza di almeno due individui e quindi, *a fortiori*, non presuppone l'esistenza di una società umana. « Infatti dato anche un individuo isolato, egli può, allo scopo di massimizzare il suo benessere, sobbarcarsi ad un lavoro per conseguire un prodotto e ciò facendo egli permuta il piacere che egli godeva, sia in forma di quiete, sia in forma di assenza di quel dolore, che è concomitante del lavoro, contro il maggior piacere che per lui deriva dal prodotto del suo lavoro » [1]).

Ciò è ineccepibile e conforme a quanto tra breve sarà detto sulla formazione dei valori, mercè gli apprezzamenti individuali, ma tutto ciò non toglie, data pure la preesistenza del valore alla

[1]) Pantaleoni, *Economia pura*, p. 154.

società umana, che quando la società umana è sorta, gli apprezzamenti individuali dei due piaceri da permutarsi, in vario grado e in varia forma, subiscano l'influenza degli apprezzamenti collettivi.

Del resto, se ben si guarda, il fenomeno dell'economia individuale non differisce sostanzialmente da quello della economia sociale. Anche l'individuo isolato, al pari dell'individuo nella società, nella comparazione dei due piaceri richiamasi ad una esperienza vissuta; l'unica diversità si è che la breve esperienza propria è arbitra nella comparazione per l'individuo isolato, mentre la esperienza accumulata nel passato e nel presente, consapevole o inconscia, è la guida degli apprezzamenti per l'individuo nella società.

Se dunque il valore è *innanzi tutto* un fenomeno dell'economia individuale, in quanto è concepibile pur nell'economia isolata, tutto ciò riferiscesi piuttosto alla preistoria che alla storia del valore, perchè nel periodo storico il valore è *anche* un fenomeno dell'economia sociale; sicchè non possono essere dimenticati gli elementi sociali, che contribuiscono alla formazione del valore.

Queste verità sono state illustrate, già da molti anni, in un mirabile libro, da uno scrittore italiano, l'Alessio [1]), e hanno avuta nuova autorevole convalidazione dalle indagini d'uno scrittore americano, il Seligman, il quale definisce il valore « *l'espressione della utilità marginale sociale* » ed afferma che l'utilità marginale, che padroneggia il valore, è « il riflesso dell'*utilità marginale sociale* » [2]). Ma su ciò bisognerà intendersi più chiaramente.

§ 61. — In ciascun periodo storico (e la prima parte di questo lavoro contribuisce a dimostrarlo) vi è una particolare estimazione sociale dei beni. In ciascuno di questi periodi esistono degli apprezzamenti collettivi, che sono la conseguenza non solo delle osservazioni ripetute, continue, presenti e passate, sulle proprietà dei beni, le loro attitudini a soddisfare i nostri bisogni, e l'onerosità del loro acquisto, ma altresì della classificazione dei bisogni da soddi-

---

[1]) Alessio, *Studi sulla teorica del valore di cambio interno*, Padova 1890. Si cfr. spec. il cap. quinto, pp. 166 ss. L'A. dimostra come « grazie alla convivenza sia andato sempre aumentando il numero delle combinazioni, su cui sono possibili giudizii comuni, mentre potè radicarsi nella mente degli uomini un ordine sempre più vario e specificato di valutazioni ». — Cfr. pure il recentissimo scritto dello stesso autore *Contributo al concetto economico-nazionale del patrimonio e del reddito*, in « Atti Istituto Veneto Scienze Lettere », tomo LXX, parte seconda, p. 1000, n. 2.

[2]) Seligman, *Social Elements in the Theory of Value*, in « Quarterly Journal of Economics », vol. XV, p. 324. « Value, therefore, is not merely the expressione of marginal utility: it is the expression of social marginal utility ».

sfarsi, con influenza perciò, sulla valutazione dei beni, di tutto l'ordinamento sociale e morale dei tempi e dei luoghi. In ciò non vi è differenza, a mio avviso, tra i diversi momenti storici; la diversità, consiste: *a*) nel modo con cui questi apprezzamenti si formano; *b*) nella influenza varia per intensità e regolarità con cui gli apprezzamenti sociali determinano gli apprezzamenti individuali; *c*) nel vario grado di fissità o variabilità degli apprezzamenti sociali.

Rispetto alla questione *a*), sembra si possa riconoscere una sempre più nitida tendenza alla formazione di apprezzamenti sociali, che rappresentano la unificazione armonica degli apprezzamenti individuali, mentre nelle società meno progredite l'apprezzamento sociale è piuttosto una imposizione della valutazione di una più o meno ristretta aristocrazia, che la sintesi degli apprezzamenti individuali. In ogni tempo l'apprezzamento individuale subisce la sovranità dell'estimazione sociale, ma le forme con cui si manifesta questa sovranità diversificano da tempo a tempo. Da prima gli individui informano passivamente i loro apprezzamenti subiettivi alle norme sancite da una autorità esterna, la quale si ispira nelle sue valutazioni più che alle esperienze individuali, a un sistema di concetti e interesssi ristretti. Ne può essere esempio caratteristico l'India antica. Nel medio evo, il prezzo legale e il prezzo giusto, che troviamo nella pratica e nelle dottrine di teologi e dei giuristi, son l'imposizione di una estimazione sociale, per criteri politici-morali, sopra le estimazioni individuali e son ben lontani dal rappresentare, quando pur si ammetta che ne subiscano l'influenza, il resultato di queste estimazioni.

La libertà delle estimazioni individuali e perciò l'estimazione sociale, che le sintetizza, incontrasi in altri periodi storici, parzialmente ad esempio in Grecia, ma soltanto recentemente col trionfo dell'individualismo e della libera concorrenza deve riconoscersi nell'individuo una vera libera e consapevole facoltà di apprezzamento, la quale, è vero, ispirasi sempre a quello che è l'apprezzamento sociale, risultato di apprezzamenti individuali anteriori, ma solo in quanto ha esso stesso contribuito a formarlo. Tuttavia anche oggi (e ne è indizio il risorgere dei « prezzi giusti e prezzi politici »), si ripresenta una nuova tendenza alla coercizione della valutazione individuale, che in nulla differisce da quella che è sempre apparsa nella storia e di cui abbiamo, per le indagini precedenti, una qualche nozione.

Da quanto si è detto rispetto alla questione *a*) direttamente resulta la soluzione delle questioni connesse *b*) e *c*). Infatti, rispetto

alla questione *b*), è chiaro che quando l'apprezzamento individuale subisce una coercizione dell'apprezzamento *politico*, l'influenza è regolare, precisa, violenta.

Quando invece l'apprezzamento individuale discende dal sociale, per diretta e spontanea, quasi inavvertita, figliazione, l'azione del secondo sul primo è meno uniforme e meno rigida e consente divergenze, entro limiti, talvolta assai estesi, di apprezzamenti individuali.

Rispetto alla questione *c*) è parimente chiaro che il passaggio dal primo al secondo procedimento d'estimazione sociale porta seco una estrema variabilità degli apprezzamenti sociali. mentre la fissità è piuttosto propria del primo procedimento. Non si dimentichi però che questa meno rapida mobilità delle valutazioni può essere anche il resultato della meno rapida mutazione dei bisogni nelle meno progredite popolazioni e della forma della costituzione sociale. Così nell'India Antica non vi ha dubbio che a una scarsa mobilità delle valutazioni conducevano queste tre cause combinate: l'imposizione dell'estimazione sociale; la immobilità dei bisogni, determinata anche dalla coercizione su di essi esercitata da tutto il sistema religioso-morale; l'ordinamento castale.

§ 62. — L'avere insistito nella dimostrazione del concetto che gli apprezzamenti individuali hanno per loro presupposto gli apprezzamenti sociali, che accanto al « valor d'uso » individuale esiste un « valor d'uso sociale », che l'« utilità marginale individuale » accompagnasi, come dice il Seligman, all'« utilità marginale sociale », non implica la conseguenza logica che gli apprezzamenti individuali non possano essere presi a fondamento del valore. Certo, come abbiam detto, l'apprezzamento individuale ha le sue radici nell'apprezzamento sociale, tanto che si potrebbe dire in un certo senso che il primo e non il secondo è la base del valore. Perchè dunque invertire le parti, si obietta alle dottrine della scuola Anglo-Austriaca, e considerare come « pietra angolare » del valore il solo fenomeno individuale, che pur si dimostra *derivato?*

Questa critica non mi sembra accettabile per due ragioni, che qua espongo: *a*) Perchè il giudizo dell'individuo è veramente dipendente dal giudizio sociale, ma tuttavia il giudizio sociale, in via normale, non forma direttamente i valori; esso ingenera nei singoli dei convincimenti, dai quali derivano degli apprezzamenti, che determinano l'atteggiamento dei singoli in confronto dei beni, ma il procedimento per cui il così detto valore d'uso personale

formasi è pur sempre un procedimento individuale, che occorre dunque tener presente per comprendere il meccanismo della formazione del valore obiettivo, prescindendo *provvisoriamente*, come è legittimo, anzi necessario, dalle influenze sociali sul giudizio individuale. *b*) Ma la critica non pare accettabile anche perchè non considera che, almeno nelle nostre società, il rapporto tra apprezzamento individuale e sociale è piuttosto di interdipendenza, che di dipendenza, perchè gli apprezzamenti individuali, pur nascendo da un fatto sociale anteriore, reagiscono su di esso e contribuiscono vigorosamente alla sua nuova formazione o trasformazione.

Lo studio dunque del giudizio sociale è, come diceva, complementare con quello dei giudizi individuali e della loro influenza sulla determinazione del valore; serve a dar contenuto obiettivo alla teorica formale del valore, a spiegare la genesi degli elementi del valore, a risalire al di là del primo punto di partenza della scuola utilitaria, ma non può avere la pretesa di scalzarne le basi, le quali, anche in seguito a tali indagini complementari, rimangono inalterate [1]).

[1]) Perciò non sembrano fondate, ad esempio, le obbiezioni del CORNELISSEN, *Theorie de la valeur — Réfutation des théories de Rodbertus, Karl Marx, Stanley Jevons et Boehm-Bawerk*, Parigi 1903. Il CORNELISSEN (pp. 73 ss.) non ammette che l'utilità limite possa essere la base del valore perchè « il valor d'uso non può essere considerato come esclusivamente retto dalle valutazioni personali » e rimprovera agli scrittori dell'indirizzo Anglo-Austriaco di non avere rigorosamente distinto fra *valor d' uso personale* e *valor d' uso sociale*.

D'altronde il Cornelissen deduce le sue conclusioni sulla opposizione talvolta, per lui, evidente tra *valor d' uso sociale* e *valor d'uso personale* da un concetto discutibile di valor d'uso sociale, del quale sarebbe principio fondamentale « le bien-être (*et le degré du bien-être*) *du plus grand nombre des hommes pour la durée la plus longue* ». Così a certi articoli di lusso, esemplifica l'autore, si deve attribuire un valore d'uso sociale minore che a quelli di prima necessità, perchè servono a soddisfare i bisogni di gruppi meno numerosi.

Ma noi dobbiamo tener presente l'*estimazione sociale dei beni* nei suoi rapporti con l'estimazione individuale. Questo apprezzamento collettivo potrà differire, anche notevolmente, dell'apprezzamento individuale, nè e men vero che agisce su quest'ultimo, sebbene in vario grado a seconda dei beni, dei luoghi e dei tempi, ma ciò non ha influenza alcuna sul valore obiettivo, il quale, in quanto è retto dagli apprezzamenti individuali, e è da essi retto esclusivamente, senza diretta azione dell'apprezzamento sociale. In altri termini o l'apprezzamento individuale è determinato dall'apprezzamento sociale, e allora quest'ultimo influisce, ma non direttamente, sulla formazione del valore obiettivo, o se ne mantiene discorde e non potendo guidare l'apprezzamento individuale, non ha influenza alcuna sul valore obiettivo, tranne nel caso d'imposizione legale.

La sua influenza è dunque soltanto indiretta e perciò le indagini che tendono a stabilirla, non sono in contraddizione, ma in accordo con quelle della scuola utilitaria. Non sono perciò meno fondamentali, perchè, come è detto nel testo, servono a dar contenuto vitale agli schemi formali di questa scuola.

§ 63. — Riassumendo, sembrami chiaro che si possano tener presenti queste proposizioni: *a*) il concetto di valore o più precisamente di ragione di scambio, richiama il rapporto tra due determinate quantità di beni determinati; *b*) l'utilità economica, considerata in un suo momento particolare, quale rapporto edonistico tra un soggetto e una determinata quantità di un bene, può assumere il nome di « ofelimità »; *c*) ma questa nuova nomenclatura nulla toglie al tradizionale concetto di utilità, quale attributo inerente dei beni; *d*) le estimazioni soggettive, che presiedono alla formazione dei valori, subiscono la sovranità delle estimazioni sociali, ma naturalmente la forma con cui questa sovranità si estrinseca è differente nel tempo e nello spazio; *e*) se non si può avere un chiaro concetto del valore senza riferirsi al meccanismo della sua formazione e se, in quanto si considera questo aspetto puramente formale ed immutabile, può momentaneamente prescindersi dagli elementi sociali del valore, non è meno vero che lo studio di questi elementi è essenziale per determinare le qualità sostanziali del valore, in parte mutevoli, in parte immanenti.

Capitolo II.

Monopolio e concorrenza.

Sommario: § 64. Le condizioni economiche dello scambio. — § 65. Il monopolio e l'indagine quantitativa: le ricerche del Cournot. — § 66. Ad analoghi resultati si giunge, seguendo le dimostrazioni dell'indirizzo Anglo-Austriaco. — § 67. Reintegrazione del fenomeno nei suoi caratteri concreti: la politica *concreta* del monopolista. — § 68. Recenti tentativi di applicazione della teoria della interdipendenza dei prezzi allo studio della politica del monopolista. — § 69. Il « beneficio di compromesso » del Marshall: analisi critica. — § 70. Prezzi differenziali nel monopolio. — § 71. Prezzi differenziali e regime socialistico: analisi critica di recenti conclusioni dell'Edgeworth. — § 72. Come dalle precedenti indagini risultino più ampie conclusioni circa la politica *concreta* del monopolista nella forma dei prezzi differenziali. — § 73. Variazioni delle spese di produzione e relativa influenza sul prezzo di monopolio. — § 74. Il « duopolio »: questioni relative; alcune analisi critiche. — § 75. La concorrenza: come vi si formano i prezzi. — § 76. La concorrenza e la dottrina dell'equilibrio. — § 77. La concorrenza nei suoi caratteri concreti.

§ 64. — Dalle precedenti indagini resulta entro quali limiti può variare la ragione di scambio, ossia che la convenienza allo scambio esiste allorquando esiste *un divario nei gradi comparati di utilità finale delle ricchezze destinate allo scambio.* Vale a dire, come scrive il

Pantaleoni [1]), avendosi di fronte un possessore di mA e un possessore di nB, è necessario che il primo attribuisca ad un primo $\frac{1}{n}$ di B un grado finale di utilità maggiore di quello che attribuisce all'ultimo $\frac{1}{m}$ di A da lui posseduto; mentre il secondo procede ad opposti apprezzamenti.

Giustamente si dice che il principio che induce gli uomini a scambiare è quello che guida tutta la loro attività economica; la volontà di soddisfare nel modo più perfetto ai loro bisogni, mediante il minor dispendio di energia.

Il Menger ben riassume le condizioni dello scambio nelle tre seguenti: *a)* debbono essere a disposizione d'un subbietto economico alcune quantità di beni, le quali abbiano per lui un valore inferiore a quello di certe quantità di altri beni per un altro subbietto economico, mentre in questo ultimo si verifica il rapporto inverso nella valutazione degli stessi beni; *b)* i subbietti economici debbono avere riconosciuto questo rapporto; *c)* debbono i subbietti essere in grado di compiere effettivamente lo scambio.

E poichè la divergenza di utilità comparativa di due beni pei due contraenti varia col variare della quantità di cui dispongono, è evidente, che a mano a mano che lo scambio procede, varia il grado di divergenza di codesta utilità, finchè si deve arrivare a un punto, in cui l'*acquisto mercè lo scambio di un'ulteriore quantità d'un bene ha per un contraente la stessa utilità che per lui é rappresentata dalla dose del bene posseduto, che dovrebbe cedere in scambio.*

Quando cessa l'incremento di utilità per un contraente, cessa la ragione economica dello scambio. Naturalmente questa condizione può verificarsi, e tende a verificarsi, per ciascun contraente, ma poichè base dello scambio è l'incremento di utilità per ciascuno, è necessario e sufficiente che questa condizione venga meno per *uno dei due subbietti* perchè termini la ragione economica dello scambio. Nel quale caso lo scambio può continuare soltanto tra il subbietto per cui è tuttavia economico e un'altro subbietto, oppure anche con lo stesso subbietto, *variando la ragione di scambio.* Infatti, la quantità di un bene che l'individuo è disposto ad acquistare varia col variare del prezzo, e perciò se il subbietto disposto allo scambio, per continuare lo scambio, offre all'altro condizioni più favorevoli

[1]) PANTALEONI, *Principî*, p. 157.

di quelle originarie, può lo scambio continuare, essendo tuttavia possibile anche per l'altro un ulteriore incremento di utilità.

§ 65. — Entro i limiti necessari per l'esistenza della convenienza allo scambio, può variare la ragione di scambio. — Devesi dunque indagare come meglio si possa, entro questi limiti, determinare la ragione di scambio.

A tal fine noi studieremo il problema, ponendoci davanti, in questo capitolo, le due tipiche ipotesi del monopolio e della concorrenza, da prima con eliminazione provvisoria dei mutabili caratteri concreti di questi due regimi; di poi con nuova introduzione dei caratteri temporaneamente eliminati. Nella teorica del monopolio l'indagine quantitativa, per opera dei più insigni economisti matematici, dal Cournot in poi, è stata applicata con resultati eccellenti. — Le ricerche del Cournot restano tuttavia fondamentali in questo argomento [1].

Egli si parte dal caso più semplice di un produttore monopolista (proprietario di una sorgente minerale avente proprietà medicinali uniche) e suppone che sieno, in tal caso, inesistenti o almeno insensibili le spese di produzione. Il monopolista cercherà di portare al suo massimo il prodotto lordo annuo, adattandosi alla legge della domanda. Il monopolista procederà a tentativi diversi, mercè i quali se $F(p)$ è la legge della domanda adotterà quel valore di p che rende il prodotto $p\,F(p)$ un massimo e che è determinato dalla equazione

$$[1] \qquad F(p) + p\,F'(p) = 0\,.$$

Il prodotto

$$pF(p) = \frac{[F(p)]^2}{-F'p}$$

sarà il reddito annuo del proprietario della sorgente, naturalmente dipendente dalla natura di F.

[1]) COURNOT, *Ricerche intorno ai principii matematici della teorica delle ricchezze*, trad. it. in « Biblioteca dell'Economista », serie III, volume II, cap. V, pp. 101 ss.
Nel suo importante scritto *La Teoria pura del Monopolio*, in « Giornale degli Economisti », 1897 (serie II, anno VIII, vol. XV) l'EDGEWORTH, completando le indagini del COURNOT, svolse la teoria dell'imposta nel monopolio e studiò il caso di due o più monopolisti, che trattino con gruppi concorrenti (cfr. § 74).

Dalla equazione [1] deducesi un valore di p, al quale corrisponde un valore di D annualmente cedibile dal proprietario della sorgente. È evidente che l'equazione predetta si potrà applicare soltanto nel caso che il valore di D non ecceda il prodotto annuo della sorgente.

Ma poichè può verificarsi questo eccesso, il monopolista avrà nella quantità di acqua disponibile un limite all'abbassamento del prezzo unitario dell'acqua. — Bisogna dunque osservare quali sono i litri d'acqua, che la sorgente può produrre annualmente; chiamando Δ questa quantità, si avrà la relazione $F(p) = \Delta$, da cui si ricaverà p' che sarà il prezzo unitario definitivamente stabilito.

Sino ad ora, supponendo inesistenti o insensibili le spese di produzione, abbiamo ottenuto una funzione $p\,F(p)$ rappresentante il prodotto lordo annuo, che il monopolista deve cercare di rendere massimo. Ma se esistono invece le spese di produzione (come, secondo la supposizione del Cournot, nel caso che non si tratti di una sorgente naturale, ma di una fabbrica d'acqua minerale artificiale, per cui il monopolista ha il segreto di preparazione) il produttore non dovrà più cercare di rendere massima codesta funzione, bensì l'altra $p\,F(p) - \varphi(D)$, rispondente al prodotto netto. In questa nuova funzione $\varphi(D)$ rappresenta la spesa di fabbricazione necessaria ad un numero di litri uguali a D.

Ma se si osserva che D è legato a p dalla relazione $D = F(p)$, la funzione $p\,F(p) - \varphi(D)$ può essere considerata come dipendente dalla sola variabile p. E il prezzo p sarà determinato dall'equazione

$$D + \frac{d\,D}{dp}\left[p - \frac{d\,.\,\varphi(D)}{d\,D}\right] = 0. \qquad [2]$$

Così nel caso di esistenza delle spese di produzione il monopolista si atterrà a quel prezzo che gli conferisce il massimo prodotto netto annuo.

Ciò, s'intende, sarà vero nel caso in cui non vi sia limitazione alle forze produttive, ma se questa limitazione esiste, essa rappresenterà un limite, che non consentirà al produttore di diminuire il prezzo sino al punto che gli conferirebbe il massimo prodotto netto secondo la legge della domanda. E allora il prezzo sarà determinato, come nel caso precedente di inesistenza delle spese di produzione, dalla relazione $F(p) = \Delta$, ove Δ è il limite che la produzione o la domanda non possono oltrepassare.

§ 66. — Ad analoghe conclusioni si perviene, più laboriosamente, seguendo il metodo preferito dall'indirizzo Anglo-Austriaco dell'utilità finale e tenendo presente la così detta tabella Mengeriana [1]), che rappresenta *la scala dei gradi di utilità delle varie dosi di una merce per una serie di concorrenti di domanda, che si trovano di fronte ad un monopolista.* Il Menger distingue due casi:

a) *formazione del prezzo e ripartizione del bene di monopolio nel caso di concorrenza di più soggetti per un solo bene di monopolio indivisibile;*

b) *formazione del prezzo e ripartizione del bene nel caso di concorrenza intorno a quantità di un bene di monopolio divisibile.*

Formazione del prezzo nel caso A.

Sia *A* il monopolista proprietario di un bene indivisibile (es. uno scaffale), non disposto a cederlo per meno di 10.

Si abbia nel campo dei compratori la seguente situazione:

B'	disposto	all'acquisto	al massimo per	15
B''	»	»	»	20
B'''	»	»	»	25
B''''	»	»	»	30

Lo scambio avverrà tra *A* e B'''' e il prezzo varierà tra 30 e 25 + x (cioè più la frazione minima necessaria per escludere B''' dallo scambio con *A*).

Se vi fosse un B^v disposto all'acquisto al massimo per 35, lo scambio avverebbe tra *A* e B^v e il prezzo varierebbe tra 35 e 30 + x (cioè più la frazione minima necessaria per escludere B'''' dallo scambio).

Questo esempio è sufficiente per giustificare le deduzioni del Menger, da lui così espresse:

« Un bene di monopolio indivisibile che sia oggetto della concorrenza di più subbietti economici, per i quali esistono relativamente al bene stesso le condizioni di uno scambio economico, cade in mano di quel concorrente, per il quale esso è l'equivalente della massima quantità del bene offerto in cambio.

« Il prezzo si forma in tal caso entro i limiti che sono dati dagli equivalenti del bene in questione, per i due concorrenti più desiderosi di effettuare lo scambio e più facoltosi ».

---

[1]) Cfr. MENGER, *Principii fondamentali di economia politica*, ed. it. per cura del PANTALEONI, Imola 1909, pp. 157 ss.

Il prezzo nell' ipotesi b.

Sia A il monopolista, *possessore di una determinata quantità di un bene divisibile.*

Sieno B', B'', B''', B'''' i concorrenti all'acquisto del bene. Per la *legge dell' utilità decrescente*, le dosi del bene debbono avere un grado di importanza decrescente per ciascun concorrente, qualunque sia l'importanza che ciascuno di essi attribuisce a una prima dose di bene. Nel caso concreto suppongasi che il grado d'importanza o valutazione subiettiva della prima dose sia rappresentato per B' numericamente da 70, per B'' da 65, per B''' da 60, per B'''' da 55. E rispetto al grado delle dosi successive alla prima abbiasi una progressiva decrescenza, di cinque in cinque, per cui i gradi d'importanza delle successive dosi del bene posseduto dal monopolista pei quattro concorrenti sieno espressi nella seguente tabella:

	1.ª dose	2.ª dose	3.ª dose	4.ª dose	5.ª dose
B'	70	65	60	55	50
B''	65	60	55	50	45
B'''	60	55	50	45	40
B''''	55	50	45	40	35

Tenendo presente questa tabella è facile arrivare a definire come si stabilisce il prezzo del bene monopolizzato e quante dosi di esso vengono acquistate dai quattro concorrenti.

Abbiamo supposto che il bene monopolizzato sia divisibile; perciò il monopolista può offrirne sul mercato dosi in vario numero. *A seconda del numero delle dosi del bene offerto dal monopolista varia il prezzo che stabiliscesi per ciascuna dose del bene e il numero delle dosi acquistate da ciascun concorrente.*

Se infatti il monopolista A offre una sola dose del bene, resulta, da quanto sappiamo, che sarà acquistata da B' ad un prezzo che stabiliscesi tra 70 e 65. B' deve superare il termine 65 per escludere dallo scambio B'' e, trattandosi di una prima dose del bene, può farlo, perchè per lui rappresenta 70.

Supponiamo invece che il monopolista non offra una sola dose del bene, ma una quantità superiore, per es. tre dosi. In tal caso B', se vuole agire da uomo economico, cioè percepire dallo scambio il maggior guadagno utilitario, *deve ammettere allo scambio anche il*

suo concorrente B'', sia pure per una quantità del bene minore di quella che egli può acquistare.

Infatti B' potrebbe escludere dallo scambio B'', offrendo per ciascuna delle tre dosi un prezzo tra 70 e 65. Ma egli non agirebbe da uomo economico; dallo scambio ricaverebbe non un guadagno utilitario, ma una perdita. Supponiamo che egli offrisse per ciascuna delle tre dosi 68. Egli acquisterebbe per $68 + 68 + 68 = 204$ ciò che per lui rappresenta $70 + 65 + 60 = 195$. Perdita $= 9$.

B' dunque non potrà condursi così antieconomicamente; egli per conseguire il massimo vantaggio possibile dallo scambio, dovrà consentire che sia ammesso allo scambio B''. Il che accadrà ove il prezzo di ciascuna quota del bene offerto dal monopolista discenda al disotto di 65. In tal caso B'' potrà acquistare una quota del bene, mentre B' ne acquisterà due. Supponiamo che il prezzo si stabilisca a 63. Tanto B' quanto B'' avranno conseguito un guadagno dallo scambio.

Infatti B' avrà per $63 + 63 = 126$ ciò che per lui rappresenta $70 + 65 = 135$. Guadagno $= 9$. E B'' avrà per 63, ciò che per lui rappresenta 65. Guadagno $= 2$.

Tanto B', quanto B'' interessati ad escludere B''' non potranno far discendere il prezzo di ogni quota al disotto di 60, — prezzo limite per ottenere questa esclusione.

Se la quantità del bene monopolizzato offerta dal monopolista è superiore, per es. 6 quote, accade che, per conseguire il massimo guadagno utilitario, B' B'' B''' debbono accordarsi per ripartirsi le quote del bene, ad esclusione di B''''. E il prezzo si formerà allora tra 60 e 55, con un guadagno utilitario percepito, in varie proporzioni, tra i tre concorrenti ammessi allo scambio.

B' otterrà tre quote del bene, acquistando, ad esempio, per $58 + 58 + 58 = 174$, ciò che per lui rappresenta $70 + 65 + 60 = 195$, B'' otterrà due quote del bene e conseguirà per $58 + 58$ ciò che per lui rappresenta $65 + 60$ e B'' otterrà per 58 ciò che per lui rappresenta 60.

Così a mano a mano che aumenta la quantità del bene divisibile offerta sul mercato dal monopolista, aumenta il numero dei concorrenti ammessi allo scambio e diminuisce il prezzo che si stabilisce per ogni singola quota del bene.

Il monopolista può non definire innanzi il prezzo delle determinate quote del bene offerto e lasciare che esso stabiliscasi colla concorrenza, oppure può (il che più comunemente accade) stabilire il prezzo a cui vuol venduta l'unità di misura del bene.

In tal caso, se il prezzo stabilito dal monopolista non è inferiore al valore attribuito da ogni concorrente ad una quota del bene, ma lo supera, o anche lo uguaglia in modo da non rendere possibile alcun guadagno utilitario per alcun concorrente, non avverrà alcuno scambio e il bene rimarrà invenduto. Così se il monopolista stabilisce il prezzo di una quota del bene a 75 o a 70, nessun concorrente è ammesso allo scambio.

Ma se egli fissa il prezzo al disotto di 70, ammette, a mano a mano che diminuisce il prezzo di offerta, un numero sempre maggiore di concorrenti, esitando una sempre maggiore quantità del bene.

Fin qui abbiamo parlato di individui concorrenti all' acquisto di un bene monopolizzato, ma è evidente che ciò che dicesi per gli individui si può senz'altro ripetere per *gruppi economici* o *classi sociali.*

Cosicchè, è del pari evidente che a mano a mano che aumenta la quantità del bene monopolizzato offerta dal monopolista, ne diminuisce il prezzo per ogni quota-parte e quindi sono ammesse allo scambio classi sempre meno facoltose. E se il prezzo d'ogni quota del bene e innanzi stabilito dal monopolista quanto minore è questo prezzo tanto maggiore è la quantità del bene venduto e tanto è più facile che siano ammesse allo scambio classi meno facoltose.

Nella tabella Mengeriana, più sopra riportata, i gradi di utilità di successive dosi di una merce decrescono in scala uguale per tutti i concorrenti. Ma comunque in fatto si presentino le curve della utilità decrescente, comunque fra loro si intersechino nei modi più svariati, le conclusioni rimarranno sempre uguali a quelle enunciate nell'ipotesi più semplice della tabella Mengeriana [1].

§ 67. — Queste indagini quantitative applicate alla politica del monopolista sono perfettamente legittime. È vero che si prescinde, nel definirla, dai caratteri concreti del monopolio, i quali possono innegabilmente avere influenza decisiva sulla condotta del monopolista; ma non è men vero che giungesi, con tal metodo, ad una rappresentazione sintetica del fenomeno nella sua veste formale, accoglibile con le integrazioni della indagine qualitativa.

Vi sono delle divergenze tra l'astrazione e il fenomeno concreto. Una delle più importanti, perchè comune a parecchie forme di monopolio, riferiscesi alla concezione del *massimo reddito netto.* Il mo-

[1]) Queste curve (cfr. PANTALEONI, *Economia pura*, p. 192, n. 1) non obbediscono che ad una sola legge: la loro direzione deve essere *negativa.*

nopolista, dicesi, sceglierà quel prezzo che gli conferisce il massimo reddito netto [1]).

Ma con ciò intendesi definire la politica del monopolista in un istante isolato, prescindendo dalla *continuità nel tempo della azienda monopolistica.* Il Cournot parla di « reddito netto annuo » e di prezzo relativo, ma il monopolista potrà nella realtà discostarsi anche notevolmente, per un periodo annuo o per vari periodi annui, dal prezzo che gli conferisce, in quei periodi, il massimo redditto netto, nella previdenza di ciò che potrà accadere oltrepassato questo intervallo. Ciò, è vero, non gli impedirà di calcolare quale sarebbe il prezzo che gli accorderebbe questo massimo reddito, per procedere di poi ad una diminuizione del prezzo stesso, in considerazione degli effetti di tale diminuizione, in ispecie sulla curva della domanda della merce e sulla curva dei costi [2]). S'intende poi che

[1]) Giustamente il MARSHALL, *Principles*, libro V, cap. XIII, osserva che non è sempre facile stabilire che cosa s'intende per massimo *reddito netto.* Se si tratta di un monopolista individuale è facile che egli non distingua quella porzione del suo profitto, che rappresenta il suo salario di direzione da quella parte eccezionale del profitto stesso che proviene dal fatto « che i suoi affari hanno, sino a un certo punto, il carattere di monopolio ». Però aggiunge che questa difficoltà è evitata in larga misura quando siamo di fronte, anzichè a un imprenditore individuale, a una società in cui tutte o quasi le spese di direzione sono portate al Gran Libro, come somme determinate. In tal caso il reddito netto diviso fra gli azionisti comprende l'interesse del capitale impiegato e l'assicurazione contro i rischi, ma poco o punto dei salari di direzione. Allora il *reddito netto di monopolio* sarà rappresentato da quella parte del dividendo che supera ciò che deve ragionevolmente rappresentare gli interessi e il premio di assicurazione.

Ma, stando pure al caso dell'imprenditore collettivo, ben si vede come, nella realtà, la detet̀erminazione del reddito netto di monopolio non sia così facile e così immune da apprezzamenti subiettivi, come può sembrare nella indagine teorica.

[2]) Cfr. su questo parziale sacrificio del reddito netto immediato in vista dei redditi futuri le giuste osservazioni del MARSHALL, *Principles*, l. V, cap. XIII, § 6. Egli cita l'esempio di una compagnia ferroviaria che per incoraggiare l'affluenza dei viaggiatori e delle merci a un porto di mare, mantiene i suoi prezzi al di sotto del punto di Cournot. L'autore aggiunge che un rapporto ancora più intimo fra gli interessi dei produttori e quelli dei consumatori ci apparisce allorquando alcuni proprietari fondiarî di un distretto si uniscono per costruire una linea ferroviaria, pur sapendo che il loro reddito netto di monopolio sarà una quantità negativa, ma riescono così ad avvalorare i loro terreni.

Questo caso però, osservo, differisce essenzialmente dal primo. Nel primo infatti il monopolista procedeva ad una valutazione del reddito netto momentaneo in funzione coi redditi conseguibili nei momenti seguenti; nel secondo l'impresa monopolista, rappresentando semplicemente un anello di un complesso economico, nel senso Pantaleoniano (che ha il suo centro di forza in un'altra impresa, la fondiaria), considera il suo reddito di monopolio come un semplice elemento de reddito conseguibile dal complesso stesso, ed è questo reddito che si propone d rendere massimo, con sacrificio semplicemente apparente del reddito netto dell'impresa monopolistica di trasporto.

questa valutazione sarà fatta con criteri variabili, a seconda specialmente del grado di previdenza del monopolista, e della probabilità che una depressione del prezzo influisca sulla domanda ventura del prodotto o servizio e perciò a seconda della qualità della merce e della sua domanda.

Il Cournot ci presenta il caso semplice di un monopolista individuale, ma la realtà ci porta a studiare il caso ben più complesso, ed oggi abituale, di monopolî artificiali creati da una convenzione. Ora in tal caso non si può trascurare l'influenza che il prezzo di monopolio può avere sul vincolo di coesione, che consente la politica del monopolista. Quando abbiamo parlato del valore di scambio nel medio evo a proposito delle corporazioni, abbiam detto che soltanto in ipotesi può supporsi identica la posizione dei permutanti, perchè in verità l'intensità del vincolo corporativo differisce grandemente da corporazione a corporazione. Ma se noi ci rivolgiamo ai sindacati odierni vediamo, come sarà esposto a suo luogo, che essi differiscono nel modo più sensibile gli uni dagli altri, anche quando sono costituiti da imprese affini e si definiscono generalmente come « sindacati monopolistici »: la principale diversità sta precisamente nel vincolo di coesione, nella conformazione giuridica del sindacato, che ha anche una importanza economica.

In tal caso pare evidente che il monopolista dovrà preoccuparsi innanzi tutto, nello stabilire il prezzo, della persistenza del vincolo sindacale.

Se l'unione sindacale è così salda, da non far temere scissioni (il che potrà essere, per esempio, nel caso di una fusione, anzichè di una federazione fra imprese che consente autonomia agli enti federati), potrà il produttore monopolista procedere alla fissazione del prezzo, trascurando magari questo elemento. Ma se l'autonomia delle imprese affini è talmente spiccata, da far temere separazioni, ossia da tener vivo il timore della concorrenza potenziale, il produttore monopolista potrà deprimere, più o meno, il prezzo al di sotto del punto di Cournot, per guarentirsi contro l'incombente pericolo di una scissione, che distruggerebbe l'intera sua politica. Si potrebbe dire che egli deprime il prezzo di una quantità rappresentante un premio d'assicurazione contro l'evento temuto di una distruzione del monopolio.

S'intende che, ciò che dicesi di una concorrenza potenziale, proveniente dall'interno, si può ripetere di una concorrenza potenziale, minacciante all'esterno, la quale pure, molto probabilmente, contribuirà ad una simile depressione, anzi a diminuzioni varie, a seconda della intensità del pericolo.

È stato da altri affermato che sul livello dei prezzi di monopolio possono anche influire considerazioni morali.

Secondo il De Leener[1]) l'influenza eventualmente oggi esercitata, in regime sindacale, dalla pubblica opinione sulla formazione dei prezzi è paragonabile alle influenze morali che noi pure abbiamo osservato esplicarsi intensamente sui prezzi nel regime medievale.

A me sembra che si tratti invece di un fatto essenzialmente diverso. Questa « influenza morale » della pubblica opinione sul monopolista è in sostanza il bene inteso tornaconto del monopolista stesso; egli teme la sanzione morale soprattutto perchè, nella sua previdenza, considerando la continuità dell'impresa, vede che si tradurrà in una sanzione economica e vuole evitarla. Il « turpe lucrum » medioevale è invece precisamente un valore di monopolio, che si vuol moderato in nome del sentimento di giustizia. L'influenza moderatrice, che oggi la pubblica opinione esercita sul tornaconto si traduce in una più esatta considerazione del tornaconto stesso, nel diffondersi di un convincimento sempre più distinto che il proprio tornaconto definitivo coincide con l'utilità generale. Il prezzo giusto medioevale era una coercizione morale, mentre le influenze della pubblica opinione sul prezzo di monopolio rappresentano da un lato un assentimento morale e dall'altro danno luogo a un apprezzamento speciale del proprio tornaconto nel produttore monopolista.

Ma comunque si interpretino, certo è che anche la « pubblica opinione » o il « pubblico giudizio » sono elementi imponderabili, che il monopolista non può trascurare nella determinazione del prezzo.

Le considerazioni precedenti mi sembrano sufficienti per dimostrare la possibilità, anzi la probabilità, della divergenza dal punto di Cournot del prezzo di monopolio, e perciò della percezione di un reddito monopolistico minore del massimo.

Gli atteggiamenti concreti del monopolista possono determinare una divergenza abituale in più del prezzo dal punto predetto. Non può dimenticarsi che la fissazione del prezzo al punto esatto, di cui parliamo, implica la possibilità di una infinitesima divisione del prezzo, la quale nella realtà può non verificarsi. E allora potrà incontrarsi una differenza anche abituale del prezzo in più, per la impossibilità di una esatta divisione o suddivisione. In tal caso — *coeteris*

[1]) De Leener, *L'organisation syndicale des Chefs d'industrie*, Bruxelles 1909, II, pp. 436 ss.

paribus — non potendosi attuare il prezzo esatto, si attuerà quel prezzo praticabile, divergente in più o in meno, che conferisce il reddito più prossimo al massimo. Il quale potrà anche essere sensibilmente differente dal primo.

Perchè il prezzo che conferisce il reddito netto più prossimo al massimo può benissimo non essere uno dei più vicini a quel prezzo. In tal caso se il secondo è praticabile, mentre il primo non lo è, l'impraticabilità del primo prezzo porterà una divergenza sensibile, in meno o anche in più, del prezzo abituale dal punto di Cournot.

Il Cournot giustamente rileva che alla determinazione del prezzo più conveniente il monopolista perviene, per mezzo di tentativi successivi. Ed è vero, ma non è men vero che nella realtà, quando, dopo vari tentativi, il monopolista è giunto a determinare il prezzo più conveniente sono già mutate le condizioni di equilibrio e quindi egli dovrebbe procedere ad adattamenti e riadattamenti successivi, per applicare la sua formula. Anzi il monopolista teorico, se dovesse seguire esattamente il movimento perpetuo dei fenomeni osservati, non si troverebbe mai in grado di fissare un prezzo qualsiasi.

Nella realtà è ovvio che il prezzo attuato dal monopolista, come quello che non può seguire il corso continuo dei fatti, deve per necessità normalmente divergere dal prezzo determinato dalla teoria, per avere appunto una certa stabilità. L'andamento dei fatti stabilirà in concreto se questa divergenza attuale e necessaria sarà in più od in meno dal punto teorico.

§ 68. — Si è affermato recentemente da un egregio scrittore [1]) che il monopolista, nel determinare il suo prezzo di vendita, « non può trascurare l'influenza che una variazione del prezzo di monopolio ha su tutti gli altri prezzi di mercato, e conseguentemente le modificazioni che derivano nelle curve di domanda dei consumatori e nelle curve dei costi ». Ora se può esser vero che il prezzo di monopolio della merce abbia influenza su tutti i prezzi di mercato, non si capisce perchè questa influenza, quando pur sia sensibile, debba preoccupare il monopolista al momento in cui attua il suo prezzo di monopolio. Ammessa pure una alterazione nella curva di domanda degli altri consumi, non può preoccupare il monopolista, se non in quanto essa modifichi la curva di domanda e la curva

[1]) Amoroso, *La teoria del monopolio trattata geometricamente*, in « Giornale degli Economisti e Rivista di Statistica », agosto 1911.

dei costi della merce ch'egli detiene. Che questo accade l'Amoroso afferma, ma dato pure che egli abbia ragione, ha torto quando pretende che il monopolista, nella sua determinazione, consideri e subisca l'influenza di questa eventuale reazione. — Perchè tale reazione avesse l'effetto voluto dall'autore bisognerebbe supporre una insistente automaticità del fenomeno economico. Infatti se pure è vero che ogni mutazione nel prezzo della merce monopolizzata *tende* a riflettersi sulla quantità domandata e sul prezzo della merce monopolizzata e, di riflesso, su tutti gli altri prezzi di mercato e se è anche vero, entro certi limiti, che questa reazione a sua volta controreagisce sulla domanda e sui costi della merce stessa, non è meno vero che questa serie di azioni e di reazioni si svolge in un tratto di tempo più o meno lungo e che subisce tutte le indefinite e imprevidibili influenze che dipendono dalle qualità delle merci, dalla qualità della domanda, dai costi, dagli ostacoli economici e non economici che alle azioni e reazioni stesse danno piuttosto un andamento che un altro. — E ad ogni modo fra gli elementi, che esercitano la loro influenza, ve ne sono certo alcuni eventuali ed imprevedibili ed altri non suscettibili di misura.

Di modo che resulta evidente: *a*) che il monopolista non può ragionevolmente tener conto di una serie di azioni e reazioni, che non sono avvenute al momento in cui deve determinare il suo prezzo; *b*) che il calcolo non può misurare l'intensità di queste reazioni, senza uscire dai confini che la scienza matematica assegna alle applicazioni del calcolo; *c*) che il volere applicare a siffatte indagini il calcolo, in ogni sua forma, significa dimenticare la distinzione tra momento statico e momenti dinamici del fatto economico e semplificare enormemente l'andamento effettivo di questo fenomeno.

Il monopolista dunque fisserà il prezzo a quel livello che gli conferisce il massimo reddito netto, vale a dire al punto di Cournot, tenendo esclusivamente conto delle relazioni fra due sole variabili: la quantità che si vende e il prezzo dell'articolo venduto. Nient'altro potrà considerare, perchè nient'altro è *prevedibile e misurabile*. Nel caso poi che si svolgano effettivamente le azioni e reazioni, cui abbiamo accennato, il monopolista, dopo che si saranno svolte e che avranno concretamente modificata la domanda e i costi della sua merce, procederà a una modificazione dell'antico prezzo per ottenere sempre il massimo reddito compatibile con la mutata situazione [1])

[1]) È discutibile il paragone dell'AMOROSO, *op. cit.*, p. 208, tra questi fenomeni e quelli della Meccanica. Nella Meccanica si è potuto ottenere formule rigorose che permettono di calcolare in ogni punto la deformazione e le tensioni d[...]

§ 69. — Il Marshall [1]), nelle geniali ricerche dedicate a questo argomento, ci presenta un « beneficio di compromesso » (*compromise benefit*), che dovrebbe sostituire il *massimo reddito netto*, quale criterio di determinazione del prezzo di monopolio, ogni qualvolta supponesi che il monopolista consideri l'accrescimento del beneficio del consumatore come altrettanto desiderabile che l'aumento, se non di una pari quantità, di una quantità in vario grado minore, a seconda dei casi, del suo reddito di monopolio.

Supponiamo, egli scrive, che il monopolista (ed in ciò consiste il suo « compromesso ») consideri una lira sterlina di « beneficio del consumatore » come equivalente a dieci scellini del suo reddito di monopolio. Se egli calcola il reddito di monopolio conseguibile a un determinato prezzo e vi aggiunge una metà del beneficio dei consumatori a quel prezzo, si chiamerà *beneficio di compromesso* il totale di queste due quantità. Dovrà il monopolista fissare quel prezzo che è capace di rendere massimo il beneficio di compromesso, anzichè il reddito di monopolio.

Ma la geniale concezione lascia qualche dubbio. Perchè se nel caso del reddito di monopolio si può procedere ad una astrazione, la quale, pur rendendo necessarie tutte le integrazioni e riserve, è pur sempre rispondente ai caratteri generali estrinseci della realtà, questa nuova più ardita astrazione sembra precisamente prescindere dalla realtà, sia pure dispogliata dai suoi caratteri contingenti.

Il monopolista, anche quando si preoccupa dei consumatori, nella determinazione del suo prezzo, non procede ad una valutazione

---

sistema meccanico. Ma nella Economia nessuna formula ci può descrivere esattamente le trasformazioni di un dato sistema, le quali dipendono da cause infinitamente complesse e variabili. — Nella Meccanica l'isolamento del fenomeno non influisce sulla esatta rappresentazione della sua natura e del suo andamento; nella Economia l'isolamento significa deformazione del fenomeno, in ispecie se considerato nel suo corso continuo.

Cosicchè se è vero che le equazioni del Cauchy sull'equilibrio elastico hanno potuto dar luogo, per opera del Betti e del Volterra, a formule più rigorose ed esatte riproducenti, con maggiore approssimazione, il fenomeno reale, il paragone non è affatto applicabile alla teoria del monopolio.

Le formule di Cournot, nel definire la politica del monopolista giustamente tengon conto dei rapporti fra due sole variabili (quantità venduta e prezzo), non già perchè altre variabili non esistano, ma perchè non si può misurare influenze *non avvenute, imprecisabili e imprevidibili*. Nel caso che a tale misurazione si voglia addivenire, non si riesce già a formule più esatte e rispondenti alla realtà concreta, come nella teorica dell'equilibrio elastico, ma a formule conformi soltanto ad ipotesi sempre più lontane della realtà.

[1]) MARSHALL, *Principles*, *l. cit.*, § 7.

del loro beneficio, nè lo paragona col suo reddito; non lo fa e non lo potrebbe fare.

Non lo fa perchè la sua preoccupazione pei consumatori è piuttosto, come già si è detto, riflessa e subordinata al proprio tornaconto, tranne nel caso improprio di enti collettivi, che si propongano il massimo di benessere collettivo, nel qual caso siamo fuori dalla politica del monopolista.

Il monopolista procede ad una valutazione del suo reddito e talvolta si induce a discendere al di sotto del prezzo di massimo reddito, considerando il beneficio dei consumatori. Ma tale considerazione non si traduce in alcuna analisi quantitativa, bensì si riduce ad una pura diminuzione del prezzo, secondo criteri subiettivi.

Si potrebbe, è vero, opporre che, per quanto subiettivi e variabili sieno questi criterî, il beneficio dei consumatori è pur sempre una quantità, che il monopolista può valutare ad un saggio o ad un altro. Ma si dimenticherebbe che questo beneficio del consumatore è anch'esso una felice astrazione, la quale può rappresentarci sinteticamente talune situazioni, ma non può mai perdere il suo originario carattere. Come può il monopolista calcolare il beneficio dei consumatori a questo o a quel prezzo, se questo beneficio è dato dalla differenza tra il prezzo reale ed il prezzo ideale massimo a cui il consumatore sarebbe disposto a pervenire?

Il monopolista in fatto può sapere soltanto che una diminuzione del prezzo aumenta il beneficio del consumatore, come un aumento lo diminuisce, ma non può calcolare. e certo non calcola, *quanto* esattamente sia questo beneficio ad un prezzo o ad un altro.

Come dunque possiamo accogliere un *beneficio di compromesso,* che risulterebbe da due elementi quantitativi, di cui uno ci sfugge?

Perciò appunto io diceva che questa astrazione del grande economista inglese non riproduce la realtà, neanche nei suoi caratteri più generali, ossia manca del minimo necessario per la legittimità di una astrazione scientifica.

§ 70. — Il monopolista può talora applicare la sua politica attuando un sistema di prezzi differenziali, cioè trar partito delle diverse valutazioni della merce per parte delle diverse classi di consumatori, per sfruttare, mercè prezzi variamente elevati, la capacità di acquisto di ciascuna di esse.

Più sottile questione e perciò degna di speciale esame è quella, recentemente discussa, se l'applicazione dei *prezzi differenziali* nel monopolio possa dar luogo a un sistema di prezzi, il quale non solo

risponda al massimo di utilità del monopolista, ma assicuri altresì ai consumatori un'utilità maggiore di quella che percepirebbero in caso di prezzi uniformi, stabiliti dalla libera concorrenza. L'Edgeworth ha sostenuto recentemente con la consueta penetrazione, la tesi affermativa [1]): contradetto dal Bickerdike [2]), secondo il quale la possibilità esiste nell'unico caso che si tratti di prodotti soggetti alla legge dei « ritorni crescenti » (*principle of increasing returns*), non già nel caso di ritorni costanti o diminuenti (*law of constant or of diminishing returns*).

Il Bickerdike ricorda l'esempio dei piroscafi e della discriminazione dei noli in funzione col valore delle merci ed ammette la possibilità che questa differenziazione dei noli giovi ai consumatori, finchè opera la legge dei proventi crescenti. L'armatore potrà aumentare la mole dei piroscafi e offrire un servizio più rapido e più regolare. Ma se codesta legge cessasse d'agire i noli si dovrebbero ridurre sulla base del prezzo di costo per tonnellata, senza tener conto della qualità delle merci, perchè una tariffa elevata di noli per le merci di maggior valore tenterebbe qualche armatore ad abbassare le tariffe e ad empire dei piccoli piroscafi di questo genere di merci.

Precisando il suo concetto, il Bickerdike afferma che la convenienza per la collettività dei consumatori dei prezzi differenziali si avrà nel solo caso, in cui si verifichi una tale condizione di produzione per cui un aumento nella offerta di certi generi o servizî porti un incremento della offerta di altri generi o servizî, oppure un aumento di offerta degli stessi generi o servizî [3]).

Ora alla tesi del Bickerdike si può innanzi tutto osservare, come ha fatto l'Edgeworth, che la condizione da lui voluta trovasi molto di frequente nell'industria moderna, ovunque siavi distinzione tra spese generali e spese specifiche; anzi, si può aggiungere, tanto più spiccatamente s'incontra quanto più si tratta d'industrie, nelle quali, secondo il moderno indirizzo, le spese generali tendono a

[1]) EDGEWORTH, *Monopoly and Differential Prices*, in « Economic Journal » (XXI), marzo 1911, e l'antecedente scritto *Applications of Probability to Economics*, ivi, settembre 1910.

[2]) BICKERDIKE, *Monopoly and Differential Prices*, in « Economic Journal », marzo 1911.

[3]) BICKERDIKE, *op. cit.*, p. 142: « I have spoken of the law of increasing returns and of joint costs as the bases of justification for differential prices, but it would be more correct to say a condition of production such that an increased supply of certain articles or services would that an increased supply of certain articles or services would make easier an increase of supply of other articles or services, or of a further increase of the supply of the same articles or services ».

preponderare sulle spese specifiche. E quindi la convenienza dell'applicazione dei prezzi differenziali, quand'anche limitata all'ipotesi dei ricavati crescenti, avrebbe tuttavia ai nostri giorni un campo immenso di applicazione. Nè è parimente contestabile che il regime dei prezzi differenziali trova più pronta, più ampia, più efficace applicazione nel regime di monopolio, anzichè in quello della libera concorrenza, sebbene neanche un tale regime ne sia inconcepibile l'attuazione [1]).

Ma, a parte ciò, non è esatto che la legge dei proventi crescenti e dei costi congiunti sia condizione indispensabile al verificarsi delle condizioni per la conveniente applicazione dei prezzi differenziali. L'Edgeworth cita il caso di uno stato che possiede ed esercita due ferrovie o due canali separati, che in quanto al costo non si distinguono, ma sono differenti in quanto alla domanda dei trasporti. Ben lo Stato potrebbe in talun caso prescrivere una scala diversa di tariffe nelle due linee con beneficio complessivo dei consumatori.

§ 71 — Se nell'enunciazione di questi generali principî sui prezzi differenziali nel monopolio, convengo nella tesi dell'Edgeworth ed ammetto perciò che l'applicazione dei prezzi differenziali, con vantaggio complessivo dei consumatori, può avere largo campo nell'industria moderna e che ad ogni modo essa è indipendente dalla legge dei ritorni crescenti; non egualmente debbo dire per le conseguenze che l'autore ne ricava rispetto a quello che accadrebbe in regime socialistico, in confronto con l'attuale regime individualistico.

Ritiene l'Edgeworth che le sue considerazioni bastino a dimostrare inesatto quel che il Pareto (ed aggiungo il Barone) [2]) hanno valorosamente sostenuto: che, in regime socialistico, si ripeterebbero immancabilmente, se pure sotto nome diverso, le stesse categorie economiche della libera concorrenza. Se è vero, egli dice, che il regime di monopolio è il regime tipico per l'applicazione dei prezzi differenziali e se è vero che i prezzi differenziali possono consentire, in certi casi, meglio della libera concorrenza, il massimo beneficio complessivo dei consumatori, un'amministrazione sociali

---

[1]) Cfr. su ciò EDGEWORTH, *op. cit.*, p. 147 e i riferimenti ivi addotti.

[2]) Cfr. del BARONE, *Il ministro della produzione nello stato collettivista*, in « Giornale degli Economisti », settembre-ottobre 1908. Tali categorie e le fondamental leggi della concorrenza si ripeterebbero ove si volesse conseguire il massim collettivo.

stica può, con un sistema di prezzi differenziali, procurare ai consumatori un utile complessivo maggiore di quello che essi conseguirebbero sotto la libera concorrenza.

Ora sta proprio in questa deduzione il punto contestabile. Vi è tra il monopolista del regime attuale e la futura amministrazione socialistica una profonda differenza, che l'Edgeworth non avverte.

Prendiamo l'esempio dello Stato che, nel regime attuale, esercita le due ferrovie o vie acquee non dissimili nei costi, ma differenti rispetto alla domanda dei trasporti. — L'aumento del beneficio complessivo dei consumatori, mercè i prezzi differenziali, resulta dal confronto fra due quantità: la rendita percepita, in seguito alla differenziazione dei prezzi, dai consumatori meno desiderosi di scambio (carichi poveri) e la rendita sottratta ai consumatori più desiderosi di scambio (carichi ricchi). Data la diversa qualità della domanda, può certo avvenire, anche indipendentemente dal costo, che si abbia un aumento di rendita complessiva, per l'eccedenza della prima quantità sulla seconda.

Ma che eccedenza si verifichi o meno dipende dalla quantità di rendita sottratta, mediante i prezzi differenziali, ai consumatori più ricchi in funzione con quella contemporaneamente acquistata dai meno ricchi. Ora nel regime attuale, il monopolista, sia individuale, sia collettivo, guidato dalla volontà di percepire il massimo reddito monopolistico, sia pure talora coincidente col massimo vantaggio dei consumatori, è moderato nella elevazione dei prezzi delle merci più ricche da due potentissime considerazioni: *a*) che al di là di un certo limite l'elevazione del prezzo tende a divenire proibitiva; *b*) che, prima di raggiungere questo limite, la diminuzione di rendita percepita dai consumatori più ricchi minaccia di trasformarsi, se non immediatamente, in avvenire in una diminuzione di domanda, con una seria minaccia per il massimo reddito netto in un futuro, che può essere, a seconda dei casi, vicino o lontano.

È sopratutto questo senso vigile della continuità dell'impresa, è questo apprezzamento del proprio utile nel tempo che può indurre il monopolista a stabilire quei prezzi differenziali che sono compatibili col beneficio massimo complessivo dei consumatori, senza eccessivo sacrificio degli uni a pro degli altri.

Invece un'amministrazione socialista non è, non e potrà essere, un monopolista, quale noi oggi lo intendiamo. Il principio da cui *deve* partirsi non potrà essere il conseguimento del massimo beneficio di monopolio, ma il conseguimento del massimo beneficio dei consu-

matori, apprezzato però secondo vedute, che non possono essere esclusivamente economiche, ossia che non possono essere (per la contraddizione che nol consente) le vedute individualistiche. L'amministrazione socialistica dovrà essere indotta, se coerente al suo principio, a stabilire un tal regime di prezzi differenziali, che agli uni consumatori sottragga maggior quantità di rendita di quel che agli altri consenta, anche quando ne consegua immediatamente o in avvenire una diminuzione del suo beneficio netto di monopolio. Che se invece il principio del massimo beneficio netto di monopolio presiedesse alla distribuzione dei prezzi, col conseguente dovuto riguardo ai consumatori più desiderosi di scambio, allora l'amministrazione « socialistica » in nulla differirebbe da un qualunque monopolista individuale o collettivo del nostro regime [1]).

Ma vi è un'altra considerazione da fare, forse più importante. Sulla fissazione dei prezzi per parte del monopolista influisce oggi la *concorrenza potenziale.* Il limite all'elevazione dei prezzi per i consumatori più ricchi non è segnato soltanto dalla potenza d'acquisto dei consumatori, esso rimane normalmente al disotto di questo livello, per impedire che la concorrenza, se *potenzialmente* esiste, si affermi e distrugga perciò la situazione di monopolio, compromettendo tutta la politica del monopolista. Così accade per la forma tipica di monopolio artificiale nel nostro regime: il sindacato.

[1]) Si stabilirebbe insomma un sistema di *prezzi politici,* anzichè economici. Vale a dire che i prezzi multipli si formerebbero in modo, che la stessa merce si venderebbe dallo Stato a prezzi diversi, a seconda di certi requisiti extraeconomici (politici, sociali ecc.) dei compratori, i quali sarebbero appunto differenziati in varie classi, contraddistinte a seconda di questi criteri. Cfr. sulle proprietà dei prezzi politici il profondo scritto del PANTALEONI, *Considerazioni sulle proprietà di un sistema di prezzi politici,* in « Giornale degli Economisti e Rivista di Statistica », gennaio-febbraio 1911. La definizione degli uni e degli altri è data così dall'autore: « Sono prezzi economici i prezzi delle merci e dei servizi, che sono soggetti alla legge Jevonsiana dell'indifferenza [per la quale quantità uguali della medesima merce nel medesimo luogo e tempo si vendono al medesimo prezzo]; sono invece prezzi politici i prezzi dei beni che una qualche forza deforma in modo che non manifestino la legge dell'indifferenza ».

Insomma (ed è appunto su ciò che l' Edgeworth sorvola), i prezzi differenziali del monopolista, nel regime attuale sono prezzi economici (tali essendo naturalmente anche quelli di monopolio), quelli dello Stato collettivista tenderebbero ad essere prezzi politici. Il BARONE, *Studi di economia finanziaria,* in « Giornale degli Economisti e Rivista di Statistica », aprile-maggio 1912, p. 312, li chiamerebbe piuttosto « prezzi semipolitici ». Egli infatti comprende, fra gli altri, in questa categoria quei prezzi, mediante i quali « lo Stato ripartisce fra i consumatori l'intero costo, ma in certi modi diversi da quelli che farebbe l'impresa privata e che *si giudichino* più conformi all'interesse collettivo ».

Se non che tali prezzi non si diversificano in sostanza dai politici propriamente detti secondo la definizione del Pantaleoni. Anch' essi danno luogo a classificazioni

Cosicchè si può dire, anche per questa ragione, che in tanto la distinzione dei prezzi può convertirsi talora nel massimo beneficio dei consumatori in quanto la concorrenza potenziale trattiene il monopolista dall'elevare i prezzi delle merci più ricche sino al limite di proibitività, cioè deprime, al di sotto di questo livello, la quantità sottratta ai consumatori delle classi superiori.

Alle precedenti osservazioni potrebbe opporsi una obbiezione preliminare e perentoria. Ho detto che il « beneficio dei consumatori » resulta dal rapporto tra due quantità: la rendita acquistata, in seguito alla differenziazione dei prezzi, dai consumatori delle classi inferiori e la rendita perduta dai consumatori delle classi superiori. Certamente nella valutazione di queste due quantità, per procedere al loro raffronto, bisogna tener conto del diverso grado finale di utilità che rispettivamente le diverse quantità di ricchezza presentano per le diverse classi di consumatori. Ma non si può prescindere dal predetto raffronto, e non considerare la perdita che, in seguito alla differenziazione del prezzo, subiscono i consumatori delle classi superiori. Ogni perdita nel beneficio dei consumatori rappresenta una perdita di ricchezza, la quale s'intende, ha una

dei consumatori della stessa merce per criteri extraeconomici, che tali restano anche quando *si ritiene*, seguendoli, di contribuire maggiormente al benessere collettivo.

Il Pareto, *Manuale*, p. 346, anzichè ricercare un eventuale vantaggio dello Stato socialista sullo Stato attuale nella possibilità al primo consentita di esercitare la politica del monopolista, nella forma dei prezzi differenziali, vuole vederlo nella facoltà che allo Stato collettivista sarebbe più aperta, che non alla libera concorrenza, di portare il punto di equilibrio sulla linea delle trasformazioni complete (cfr. § 76). Una società privata non segue precisamente quella linea, perchè dovrebbe, a tal fine, prima farsi pagare dagli avventori le spese generali e poi vendere ad essi al prezzo di costo, dedotte le spese generali; operazione che non può normalmente avvenire. Invece lo Stato socialista può imporre, dice il Pareto, « sui consumatori di una merce le spese generali della produzione di detta merce e poi cederla al prezzo di costo, cioè seguire rigorosamente la linea delle trasformazioni complete ». — Ma vi è, osservo, una certa differenza.

Nel caso della concorrenza le imprese si avvicinano, condotte dalla propria convenienza, inevitabilmente, verso la linea delle trasformazioni complete; nel regime socialista questo avvicinamento, anzi questa coincidenza perfetta, dovrebbe avvenire per imposizione di alcuni principii etico-sociali. Nel primo caso si tratta di una tendenza, che è il resultato del tornaconto individuale, nel secondo caso di una norma di condotta imposta allo Stato e che sarebbe più o meno imperfettamente seguita. Sicchè la possibilità, puramente teorica, di seguire la linea delle trasformazioni complete non deve far dimenticare la possibile realtà della divergenza di fatto, almeno se ci fermiamo a considerare di quale natura sia la tendenza che nel caso della concorrenza, conduce, e nel caso del socialismo *potrebbe condurre* verso le trasformazioni complete. Tuttavia l'osservazione è fondata ed applicabile, vedremo, al nostro tema.

importanza diversa a seconda dei consumatori, ma non può essere normalmente trascurabile.

Quindi non si può dire che, avvenuta la distinzione dei prezzi nel monopolio, si ha un « beneficio dei consumatori » se non quando risulti che la perdita degli uni, valutata al rispettivo grado finale di utilità, è inferiore all'acquisto che gli altri fanno, valutato al grado finale di utilità della ricchezza acquistata.

Ma l'obbiezione potrebbe consistere nell'osservare (ed è questa considerazione che sembra dominante in tutta l'argomentazione dell'Edgeworth) che i consumatori più ricchi non subiscono perdita alcuna, perchè la differenziazione dei prezzi può avvenire in tal modo, che il prezzo uniforme non sia superato da alcuno dei prezzi differenziali. Ora, senza escludere che l'ipotesi sia in talun caso accoglibile, ci sembra che essa non si possa normalmente acccogliere.

Perchè (a parte tutto quanto abbiam detto su quel monopolista speciale che sarebbe lo Stato socialista) è certo che anche il monopolista del nostro regime, se vuol seguire la sua politica *corretta*, come deve logicamente supporsi, fisserà la tariffa dei prezzi multipli in tal modo da trarre quasi tutto il profitto possibile della varia capacità di acquisto dei consumatori: criterio non unico, ma dominante.

Poichè dunque questa varietà rappresenta il principio regolatore della molteplicità dei prezzi, il prezzo uniforme non può essere un limite massimo. E quindi nel computo della ricchezza acquistata e perduta dai consumatori, non può normalmente trascurarsi, quando anche sia lieve, la ricchezza perduta dai consumatori più desiderosi di scambio.

Se questo è vero, ne risultano alcune conseguenze di grande importanza per la questione che stiamo esaminando:

a) La variazione perpetua del grado finale di utilità della richezza per ciascuna classe dei consumatori porta come conseguenza che il « beneficio » proveniente eventualmente, secondo l'ammessa possibilità, ai consumatori nel loro complesso dalla distinzione dei prezzi, deve essere valutato con criteri estremamente variabili e con estrema prudenza; per impedire che, rimanendo immobili i criteri di valutazione, si veda beneficio là dove è perdita o viceversa.

b) Certo non vi è possibilità in nessun momento di procedere ad una valutazione esatta, secondo criteri assoluti, del « beneficio » o « perdita », che ai consumatori provengono dalla distinzione dei prezzi; si può soltanto procedere ad una valutazione approssimativa, in cui non possono non aver parte i criteri subiet-

tivi di chi esamina la situazione e in cui ad ogni modo s'impone la relatività del giudizio.

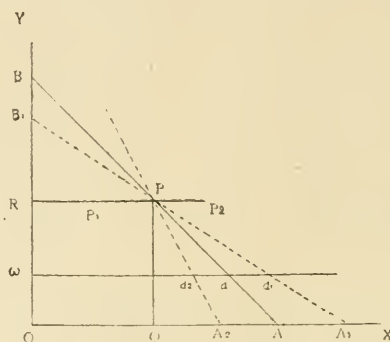
c) Perciò quando questa valutazione è compiuta dal monopolista, individuale o collettivo, del nostro regime, misto di monopolio e di concorrenza, il monopolista è tratto, per le già rilevate minaccie incombenti altrimenti sul suo profitto, a provvedere con estrema accortezza e con molta adattabilità a queste rispettive valutazioni, conoscendo quali sono le conseguenze di un errore. Che se l'errore compie lo paga con una perdita, ad insegnamento per lui e per gli altri.

d) Ma un' amministrazione socialistica sarà naturalmente tratta, a meno che non voglia annullare la sua ragion d'essere (e non lo potrà, perchè saranno sempre vigili le forze che le imporranno la « coerenza »), a valutare l'acquisto di ricchezza per parte dei consumatori meno favoriti con altrettanta ristrettezza con quanta larghezza valuterà la perdita dei più favoriti.

Perchè ciò non accadesse occorrerebbero due condizioni. che non sono ammissibili: la possibilità di criteri di valutazione assolutamente esenti da ogni subiettività o relatività; la volontà nell'amministrazione socialistica di applicarli. E quindi nell'amministrazione socialistica, che non può paragonarsi col monopolista del regime attuale, la differenziazione dei prezzi tenderebbe ad allontanarsi da quei casi, in cui può presentare il massimo beneficio dei consumatori.

Fin qua noi abbiamo esclusivamente parlato del « beneficio » o « perdita » dei consumatori, in seguito alla differenziazione dei prezzi nel monopolio. Ma è ovvio che per valutare in generale il « beneficio » o « perdita » conseguenti alla differenziazione, occorre considerare quel che guadagnano o perdono i consumatori in rapporto con quel che perdono presumibilmente i produttori.

Non trascura questo elemento l'Edgeworth. il quale vuole anzi dimostrare non essere esatta l'affermazione del Bickerdike. secondo il quale al pubblico nel suo complesso (composto dei consumatori e dei produttori) può provenire vantaggio dalla distinzione dei prezzi nel solo caso che si tratti di ritorni crescenti, non già nel caso di ritorni costanti. L'Edgeworth infatti giustamente insiste sopra un punto fondamentale: che la tesi del Bickerdike sussisterebbe nella sola ipotesi che il prezzo uniforme dovesse stabilirsi al livello del costo, per cui. differenziandosi in due classi i prezzi. uno almeno dei due prezzi dovrebbe discendere al disotto del costo. se vi deve essere un guadagno dei consumatori. In tal caso certamente i produttori perderebbero più di quel che guadagnerebbero i con-

sumatori e la collettività nel suo complesso sarebbe in perdita. Ma non è affatto necessario partirsi dall'ipotesi di un prezzo uniforme a livello del costo, con la conseguente necessità di discendere con uno dei prezzi differenziali al disotto del costo. Partiamoci invece, bene osserva l'Edgeworth, dalla realtà· questa c'insegna che il prezzo suol divergere dal costo consentendo un beneficio supplementare all'imprenditore. In tal caso non vi è alcuna necessità che un prezzo differenziale discenda al disotto del costo, ma si possono avere vari prezzi, tutti in diverso grado eccedenti il costo oppure alcuno pareggiante il costo e gli altri eccedenti. Allora la perdita dei produttori non supererà il guadagno dei consumatori e il pubblico nel suo complesso guadagnerà. Riportiamo la dimostrazione grafica dell'Edgeworth, a maggior chiarimento dei precedenti concetti.

Nel diagramma l'asse x rappresenta le quantità della merce supposta non soggetta alla legge dei « ritorni crescenti »; l'asse y rappresenta i prezzi. Si suppone per semplicità che la « curva della domanda » sia una linea retta. Questa linea non comparisce nel diagramma, ma può ricavarsi dalla linea BA, la quale rappresenta la metà dell'ammontare della merce domandata ai vari prezzi. Al prezzo OR si domanderà due volte RP, al prezzo $O\omega$ due volte ωa.

Si supponga che l'unica classe di merci di cui si tratta, si distingua in due classi, fra loro non differenti quanto al costo, ma quanto alla domanda dei consumatori [1]). Allora ad un determinato prezzo si avranno due domande varie, a seconda della qualità delle merci, ossia due diverse linee di domanda in corrispondenza con le due qualità di merci, in cui si è divisa la merce considerata; le

[1]) L'Edgeworth, *op. cit.*, p. 144, così esemplifica: « for iustance, equal hauls of goods, respect of cost of producers, equal in weight, bulk, and facility of handing, and all other circumstances affecting cost, but deffering in the value which they acquire by transportation ».

linee punteggiate indichino le due nuove linee di domanda. Al prezzo $o\omega$ la media dell'ammontare complessivo delle due specie domandate sarà indicata da ωa, perchè $\frac{1}{2}(\omega a_1 + \omega a_2) = \omega a$.

Si domanda se questo prezzo uniforme $o\omega$ può essere surrogato con vantaggio compessivo della collettività dei produttori e consumatori, da un sistema dei prezzi multipli a seconda della specie delle merci.

Prendiamo una di queste merci, quella di cui la linea di domanda è rappresentata da $B_1\ PA_1$ e si abbassi per questa il prezzo da $O\omega$ ad $O\omega'$ essendo ω' un punto nell'asse y, che non è segnato nella figura, ma che supponesi situato nell'asse y, sotto ω. Al nuovo prezzo $O\omega'$ vi sarà un nuovo punto di intersezione colla linea di domanda $B_1\ PA_1$: questo punto sia a'_1, che dovrà essere al disotto di a_1 e non sia segnato nella figura. Avremo allora un quadrilatero ($\omega a_1\ a'_1\ \omega'$), il quale rappresenterà la rendita acquistata, mercè la diminuzione del prezzo, dai consumatori. Ma avremo anche una perdita pei produttori rappresentata dal rettangolo maggiore, che racchiude il quadrilatero, e non è segnato nella figura, ma può costruirsi, sapendo che uno dei suoi lati è $\omega\ \omega'$ e un altro $\omega'\ a'_1$.

Cosicchè nel caso raffigurato il Bickerdike avrebbe ragione, ma diversamente potrebbe accadere ove si supponesse che il prezzo di vendita uniforme fosse al di sopra del costo di produzione, sì da offrire margine per l'abbassamento del prezzo differenziato, senza discendere al di sotto del costo. Così se nel diagramma $O\omega$ rappresentasse il costo e il prezzo di vendita fosse al di sopra di ω.

Il ragionamento dell'Edgeworth, a parte quanto si è detto sul guadagno e perdita dei consumatori, è per se stesso ineccepibile, ma non la legittimità della sua estensione al regime socialistico, neanche per quanto riguarda la perdita dei produttori, come non lo è pei consumatori. Infatti resiste l'obbiezione dell'Edgeworth al Bickerdike per ciò che normalmente accade nel regime attuale d'*imperfetta* concorrenza ma non così sarebbe per l'ipotetica amministrazione socialistica, di cui l'Edgeworth ragiona. Se il monopolista, di cui trattasi, è l'amministrazione socialistica allora il Bickerdike potrebbe aver ragione (*a parte il già detto sui rapporti fra i prezzi uniforme e differenziali*) nell'ipotesi della costanza dei ritorni. Perchè allora veramente ha la *maggiore probabilità* di verificarsi la premessa, da cui egli si parte: che il prezzo uniforme da cui ci si dovrebbe partire per differenziare i prezzi, sia a livello col costo senza i benefici supplementari delle attuali imprese.

Quel monopolista *sui generis* che è l'amministrazione socialistica non può consentirsi un profitto o non se lo può consentire sensibile, senza dar luogo ad una reazione di quelle forze, che hanno dato origine a questa speciale combinazione monopolistica, singolarmente dalle altre differente. Insomma il livello del costo sarebbe imposto dalla stessa ragione di esistere dalla amministrazione socialistica, o quand'anche la divergenza nel fatto esistesse, non potrebbe essere quale è consentita nel regime attuale di concorrenza *imperfetta*.

§ 72. — Da tutto quanto abbiamo detto resulta infine una conclusione più generale. Quando si definiscono le conseguenze della differenziazione dei prezzi, non si può prescindere dal considerare quale sia il monopolista, di cui nel caso concreto si tratta. Le divergenze tra il monopolista del regime attuale e lo Stato socialistico sono tipiche, ma non uniche. Tra monopolista e monopolista esistono, in concreto, differenze sensibili, accanto alle analogie; teniamo pure presenti quest'ultime, ma non dimentichiamo le altre, neanche in questo problema dei prezzi multipli.

Così se si tratta di un monopolio naturale, anzichè di un monopolio artificiale (es. sindacato), ci troveremo di fronte a differenti situazioni. Nel primo caso potrà o mancare addirittura o non manifestarsi sensibilmente la remora della *concorrenza potenziale*, la quale sarà invece, nel secondo caso, per solito, stimolo potente a trattenere i prezzi delle merci o servizî delle prime categorie sensibilmente al di sotto del limite di proibitività.

E, alla lor volta, gli stessi sindacati (per fermarsi a questa classe di monopolî artificiali) condurranno, anche per la molteplicità dei prezzi, una politica diversa a seconda di tanti elementi, come la maggiore o minore coesione del vincolo sindacale, l'estensione del campo d'azione (sindacati regionali, nazionali, internazionali), la qualità delle merci o servizî.

Altrove [1]) accennai al fenomeno della molteplicità del prezzo nei sindacati finanziarî. Ma il fenomeno merita un esame più attento, anche in confronto con quello analogo, ma non identico, dei sindacali industriali. Si considerino infatti le seguenti proposizioni:

a) Nel sindacato finanziario costituito da una coalizione di banchieri, che ha acquistato da una società emittente il monopolio di emissione di una determinata specie di titoli di una società,

[1]) *Sulla classificazione dei sindacati finanziarii*, nel « Diritto commerciale », serie II, vol. III.

manca, in quanto alla formazione dei prezzi multipli pei diversi acquisitori di titoli, ogni remora di concorrenza potenziale, perchè il sindacato finanziario ha acquistato il monopolio di vendita della totalità dei titoli di quella categoria in quel momento. Nessun sindacato industriale, per quanto controlli una quantità cospicua della produzione, potrà mai trovarsi in una condizione a questa identica.

b) Il sindacato finanziario, acquistando il monopolio di emissione, viene, per mezzo del suo o dei suoi emissarî, in diretto rapporto non ciascuno degli aspiranti all'acquisto dei titoli e ne può quindi, con la più esatta conoscenza, misurare la capacità di acquisto, fondamentale pel prezzo multiplo. Invece il sindacato industriale non può, per solito, considerare con esattezza la capacità di acquisto dei suoi clienti e deve perciò attenersi a criteri di maggiore subiettività e relatività e piuttosto ad una considerazione generale della situazione del mercato che ad un esame specifico.

c) Il sindacato finanziario è un esempio di molteplicità di prezzo per prodotti di eguale costo, quali sono i titoli acquistati dalla società emittente a un prezzo unitario unico e rivenduti a prezzi vari. Sotto questo rispetto la situazione è perfettamente identica a quella descritta dall'Edgeworth delle due ferrovie o vie acquee possedute da un monopolista, e in tutto simili quanto al costo, ma differenti rispetto alla domanda dei trasporti. Normalmente tutti i titoli saranno venduti sopra al costo, ma in grado differente; ma non si può escludere che il sindacato, per sbarazzarzi di tutti i suoi titoli, possa eventualmente vendere sotto costo una parte dei titoli, compensandosi con la vendita sopra costo degli altri. Ma anche in ciò si consideri una differenza in confronto col fenomeno analogo dei sindacati industriali. Anche il sindacato industriale potrà col suo sistema dei prezzi multipli, procedere ad una vendita sotto costo di certa quantità di prodotti, per accaparrarsi una determinata qualità di consumatori, tuttavia tale soluzione sarà un espediente momentaneo in accordo col fine di assicurare al sindacato quelle classi di consumatori ed in vista di una futura mutazione di prezzo. Appunto perchè il sindacato industriale ha vita continua e quindi la sua politica nei singoli momenti subisce l'influenza non del solo istante, in cui è stabilita, ma di una considerazione, più o meno avveduta, dell'intero periodo di attività del sindacato. Invece la vita del sindacato finanziario esauriscesi normalmente con la classe di operazioni per cui fu costituito. E perciò la vendita di una parte dei titoli sotto costo non può essere che una risoluzione

definitiva, la quale è per necessità subordinata ai lucri già conseguiti mercè la vendita degli altri titoli e alla perdita che altrimenti si correrebbe il rischio di subire, non collocando l'intero *stock* di titoli.

§ 73. — È questione largamente discussa quella della influenza delle variazioni delle spese di produzione sul prezzo di monopolio. L'argomento è particolarmente studiato in rapporto ai problemi finanziari, che vi si riconnettono, essendo quello di un'imposta sul produttore-monopolista il caso tipico in cui verificasi tale variazione.

È fuor di dubbio che un aumento o diminuzione d'imposta uguale qualunque sia il numero delle unità prodotte non porta variazioni nel prezzo, perchè è evidente che quel prezzo che prima dell'imposta conferiva il maggior reddito netto continua a conferirlo anche dopo; sicchè il monopolista non ha alcuna convenienza alla variazione; così nel caso di una imposta proporzionale al provento netto.

Ma si discute invece [1]) nel caso di un'imposta pagata su ciascuna unità di una merce prodotta.

La tesi da seguirsi è quella del Seligman e del Graziani (vedi n. 1), pei quali il monopolista, a seconda dei casi, avrà talora convenienza all'elevazione del prezzo, tal'altra al mantenimento del prezzo antico. Il verificarsi dell'una o dell'altra ipotesi non si può

[1]) Vi è tutta una letteratura su questo argomento.

Per la tesi favorevole alla relatività della condotta del monopolista, a seconda dell'ammontare dell'imposta e della qualità della domanda della merce, si schierò fin dal 1897 il GRAZIANI, nella prima edizione delle sue *Istituzioni di Scienze delle Finanze*, pp. 335 ss. — Sostenne invece la contraria opinione assoluta della elevazione necessaria del prezzo l'EDGEWORTH nella sua recensione all'opera del GRAZIANI in « Economic Journal », 1897 (VII), pp. 403 ss. — Replicò il GRAZIANI, *Sulla ripercussione delle imposte in caso di monopolio*, Torino 1898, rispose l'EDGEWORTH, *Professor Graziani on the Mathematical Theory of Monopoly*, in « Economic Journal » 1898 (VIII), pp. 234 ss. e riaffermò la tesi, in contradizione col SELIGMAN, nel successivo scritto *Professor Seligman on the Mathematical Method in Political Economy*, in « Economic Journal », 1899 (IX), pp. 286 ss.

Per l'opinione del SELIGMAN in favore della soluzione relativa vedi la sua opera *The shifting and incidence of taxation*, 3.ª edizione, trad. fr. SURET, Parigi 1910, pp. 458 ss. — Al Seligman ha nuovamente replicato l'EDGEWORTH (in base alla terza edizione della citata opera) nel suo recente scritto *Applications of Probabilities to Economics*, in « Economic Journal », 1910 (XX), pp. 288 ss.

Cfr. pure del GRAZIANI le *Istituzioni di Economia Politica*, 2.ª ed., Torino 1908, pp. 242 ss., e la seconda edizione delle *Istituzioni di Scienza delle Finanze*, Torino 1911, pp. 340 ss.

La tesi dell'Edgeworth è sostenuta anche dal WICKSELL, *Finanztheoretische Untersuchungen*, Jena 1896.

predire *a priori,* dipendendo dalla curva della domanda della merce di cui trattasi, dalla curva dei costi e dalla misura dell'imposta unitaria.

Secondo il prof. Jannaccone [1]) la norma « teoricamente inoppugnabile », per cui in seguito ad un'imposta commisurata alla quantità del prodotto o proporzionale al reddito lordo, il monopolista avrà interesse ad elevare il prezzo, è soggetta all'azione di « cause perturbatrici », le quali spiegano l'« eccezione » per cui in fatto questa elevazione del prezzo non sempre avviene. La proposizione che nel caso di imposta per unità di prodotto il monopolista avrà convenienza a passare ad un prezzo più elevato suppone che il monopolista possa variare il prezzo per quantità infinitesimale e che ad ogni variazione, per quanto piccola, corrisponda una variazione della domanda in senso inverso. Nè l'una nè l'altra condizione si verificano sempre nella realtà. Tuttavia il Jannaccone conclude che l'aumento del prezzo può considerarsi una « necessità teorica ».

Ma quale « necessità teorica » è mai quella che non risponde se non ad ipotesi, che non si verificano se non in talune occasioni ed in altre mancano? [2]).

Ma vi ha di più: non così soltanto si possono riassumere gli « ostacoli », che possono impedire l'aumento del prezzo nel caso esaminato. Già il Graziani ha più volte insistito, e molto bene, nel dimostrare che non in ogni caso il guadagno proveniente dalla diminuzione dell'imposta è maggiore della perdita che il mutamento di prezzo infligge al provento netto; mentre per affermare con piena sicurezza che l'aumento di prezzo deve avvenire in ogni caso bisognerebbe appunto offrire una simile dimostrazione.

Si deve poi accordarsi, secondo me, su quel che s'intende per *massimo reddito netto* e per prezzo, che lo conferisce. È egli vero che il monopolista non segue una politica « corretta », cioè conforme alla sua convenienza, se non quando attua quel prezzo che gli conferisce il massimo reddito netto *aritmetico*, nell'istante di cui si tratta? Non si è invece concordi nel ritenere, come già abbiamo detto, che egualmente corretta sarà codesta politica quando il mas-

[1]) JANNACCONE, *Questioni controverse nella teoria della traslazione delle imposte in regime di monopolio*, in « Riforma Sociale », 15 gennaio 1902.

[2]) Quindi giustamente il SELIGMAN, *Théorie de la répercussion et de l'incidence de l'impôt*, cit., pp. 461-62 conclude che non rispondendo alla realtà costante le due ipotesi dello Jannaccone, cade senz'altro la legge irrefragabile, che si vorrebbe precisamente fondare sul verificarsi normale delle ipotesi stesse.

simo reddito netto sia concepito in funzione col reddito massimo percepibile nei momenti consecutivi a quell'istante non isolabile nella vita continuativa dell'impresa? E allora se questo significato più concreto e complesso ha da attribuirsi alla espressione « mas simo provento netto »; se esso dunque, più che rispondere ad un immutabile calcolo aritmetico, deve anche uniformarsi alla valutazione subiettiva del monopolista e variare per ciò *anche* in funzione con le varie forme concrete dell'impresa monopolistica, è evidente che anche la elevazione del prezzo consecutiva alla variazione unitaria del costo di produzione dovrà subire tutte le conseguenze di questo più adeguato concetto del massimo provento di monopolio.

Mettiamo che il monopolista abbia applicato quel prezzo che gli consente il massimo provento netto attuale in accordo coi massimi proventi, che presume di poter raccogliere in avvenire. Una elevazione del prezzo gli potrà essere sconsigliata, anche quando porterebbe seco immediatamente un maggior provento, dalla considerazione delle evitabili influenze che essa potrebbe avere sui proventi futuri. Anzi questo accadrà normalmente, essendo normale concepire la previdenza e non l'imprevidenza dell'imprenditore. E perciò anche questo può essere un « ostacolo » effettivo alla elevazione del prezzo.

Se è abituale che il monopolista trattenga il prezzo al di sotto di quel limite, che vale a conferirgli il massimo reddito netto, a maggiore ragione deve ritenersi che egli si tratterrà dal seguire automaticamente ogni impulso all'elevazione del prezzo, in vista di una considerazione più equa della sua convenienza. Or come si deve ritenere che quanto risponde ad una ragionevole abitudine sia un *semplice* « ostacolo » al verificarsi delle discendenze logiche di alcune ipotesi astratte? Non sarebbe forse giusto invertire la conclusione?

Nella questione, di cui trattiamo, non bisogna confondere il prezzo conferente al monopolista il massimo reddito netto col « prezzo limite ». Secondo il prof. Jannaccone (che esamina la questione nel caso di merce a domanda poco elastica) i due prezzi debbono, *in questo caso,* coincidere [1]), ma non è necessario che accada, se ci riferiamo alla realtà.

---

[1]) *Questioni controverse,* ecc. p. 17 ss. « Per quanto poco elastica sia la domanda di una merce, scrive l'autore, l'aumento del prezzo ha sempre un limite nel grado finale di utilità della merce comparato a quello del prezzo pei compratori presso i quali quel grado finale di utilità è più alto; limite che ha la sua espressione concreta nella quota di reddito che questi ultimi consumatori sono disposti a perdere per l'acquisto della merce ».

Si abbia una domanda poco elastica e siasi dal monopolista raggiunto il punto di massimo reddito netto: ciò implica, dice l'autore, che si sia giunti al prezzo limite, il che è quanto dire che la domanda, al di là di quel punto, deve da poco elastica trasformarsi in estremamente elastica, anzi « precipitare subitamente a zero ». Ma dico che ciò non resulta, in quanto si abbia un concetto esatto, del massimo reddito netto, della valutazione che ne fa il monopolista, del prezzo che lo conferisce. — È egli ammissibile, che il monopolista *concreto*, consapevole della continuità fra le varie fasi della sua azienda, concepisca il massimo reddito netto, da conseguirsi in un dato momento, indipendentemente dai rapporti che lo uniscono al reddito percepibile nei momenti immediatamente e mediatamente seguenti? Una simile condotta non potrà essere considerata, come abbiamo già detto, la condotta normale e perciò nel caso normale il monopolista non farà coincidere per solito il prezzo, che gli accorda il massimo reddito netto, col prezzo limite, appunto perchè di « massimo reddito netto » avrà un concetto più adeguato e men semplicista di quel che ne sarebbe la pura designazione aritmetica riferita all'istante, di cui si parla, con piena trascuranza del carattere di continuità dell'azienda [1]). Chè altrimenti, ove il monopolista facesse coincidere il punto limite col punto di massimo reddito netto o quest'ultimo stabilisse assai prossimo al primo, addosserebbe al suo reddito, nel caso enunciato, il rischio di una estrema precarietà. Egli perciò, nel caso normale, quando si tratta di merce a domanda poco elastica, considererà come prezzo di massimo reddito netto non già *quel prezzo che gli conferisce il massimo reddito netto, aritmetico nel momento attuale, arbitrariamente isolato, ma quel prezzo che gli conferisce oggi il massimo reddito compatibile con la continuità del grado massimo di reddito nell'avvenire.* Che se egli agisse altrimenti e portasse il prezzo di massimo reddito fino proprio al prezzo limite, il più piccolo mutamento della situazione lo farebbe ad un tratto precipitare in una sensibile attenuazione o fors'anche in una vera distruzione di reddito.

Nè giova opporre egli che può sempre trasformare, a suo piacimento, secondo il mutare delle circostanze, il prezzo stabilito, perchè, ammesso pur ciò, sta di fatto che nessuna mutazione consecutiva

[1]) In tali deduzioni vedesi il solito lamentato difetto, per cui così spesso si dimentica che gli schemi formali dell'economia astratta, in se stessi accettabilissimi, non possono essere applicati così come sono ai fenomeni concreti; ma bisogna ricordarsi che essi rispondono esclusivamente ad alcune ipotesi formulate per comodo di studio.

potrà mai reintegrare la già avvenuta distruzione di reddito. Nè, tanto meno, varrebbe obbiettare che le precedenti osservazioni non escludono la possibilità di una effettiva coincidenza tra prezzo limite e prezzo di massimo reddito, perchè si vuol dimostrare semplicemente che ciò non può essere normale, quando si consideri la realtà concreta, cioè la impresa concreta nella sua continuità.

§ 74. — È interessante vedere come si stabilisce il prezzo quando sono di fronte due o più monopolisti (*duopolio*)[1]) in confronto con gruppi concorrenti. È, in tal caso, il prezzo indeterminato? Bisogna distinguere a seconda che si tratti di monopolisti detentori della stessa merce oppure di merci complementari o rivali. Nel primo caso, come già riteneva lo Stuart Mill[2]), i monopolisti finiranno per accordarsi sopra quel prezzo che conferirà il massimo guadagno netto complessivo, anzichè proseguire una lotta, che riuscirebbe dannosa per entrambi. Ma quando si tratti di merci complementari o rivali non vi è ragione per supporre che tra i monopolisti avvenga un accordo determinatore del prezzo; in tal caso vi sarà una perpetua fluttuazione dei prezzi, ossia tale regime sarà caratterizzato dalla lotta incessante e dalla indeterminatezza del prezzo. Il che

[1]) Vedi EDGEWORTH, *La teoria pura del monopolio*, in « Giornale degli Economisti », 1897, cit., pp. 405 ss., e *Apprezzamenti di teorie matematiche*, in « Giornale degli Economisti », 1909, pp. 646-8. La dimostrazione dell'Edgeworth è in contraddizione con l'affermazione del Cournot, secondo il quale nel sistema enunciato nel testo l'azione delle forze economiche tende verso una posizione determinata di equilibrio, cioè verso un valore determinato.

Veramente l'Edgeworth sembra abbia oggi alquanto modificato la opinione già espressa nel 1897. Egli infatti (cfr. ad es. *La teoria pura*, p. 406,) sosteneva allora il carattere di instabilità perpetua del prezzo nel caso in cui i monopolisti negoziano la stessa merce, merci rivali o merci complementari, concludendo però che l'opinione appariva meno evidente nel caso di merci complementari. — Ora invece l'Edgeworth, replicando al Loria, gli concede la presumibile stabilità del prezzo, in base ad accordo, nell'ipotesi che i monopolisti forniscano la stessa merce ma gli contrappone come tipica per l'instabilità del prezzo l'ipotesi di merci complementari possedute dai due monopolisti.

Ma, a parte questi rilievi, affermo che questo appunto è il criterio da seguirsi. Un esempio di monopolisti di merci complementari è quello che l'Edgeworth toglie dal Marshall di due monopolisti proprietari rispettivamente di un mulino e dell'acqua per farlo girare. Supposto che tanto pel mulino quanto per l'acqua si proceda a fitti annuali e che pel mulino il fitto cominci alla metà dell'anno, mentre per l'acqua alla fine, è argomentabile che il proprietario del molino fisserà in estate il suo reddito a quella cifra che sarà per lui la più vantaggiosa in vista del reddito che il proprietario dell'acqua può fissare il prossimo inverno. I due monopolizzatori potranno procedere teoricamente all'infinito facendo mosse l'un contro l'altro.

[2]) *Political Economy*, l. I, c. XIX, § 3, parte 3.ª.

ha anche una notevole importanza pratica, perchè, come benissimo osserva l'Edgeworth, questa situazione si verificherebbe precisamente in un sistema economico, « in cui ogni industria fosse consolidata in un *trust* o combinazione ».

Tale sistema, aggiunge l'autore, sarà caratterizzato dalla instabilità, dalla fluttuazione dei prezzi, come ora accade nella guerra di tariffe ferroviarie, ma in modo più prolungato: perchè dal momento che i due combattenti non sono concorrenti diretti sembra meno probabile che la battaglia abbia fine con la rovina di una delle due parti o l'amalgama delle due.

S'intende bene che l'Edgeworth non esclude che in talun caso ciò possa avvenire, ma egli vuol definire cio che ragionevolmente tende ad accadere in un regime di duopolio contrassegnato dal carattere di rivalità o complementarietà delle merci detenute dai monopolisti. E quindi dimostra che non può accogliersi sempre la proposizione generale del Loria [1], secondo il quale, in caso di duopolio, « i due monopolisti, invece di farsi una guerra senza profitto... pattuiranno il valore fra loro ».

In questi termini deve mantenersi la discussione e la soluzione del problema, nè sarebbe opportuno introdurvi estranei elementi psicologici. Il prof. Jannaccone, in un recente suo scritto [2], nega che la teoria dell'Edgeworth dell'indeterminatezza del prezzo sia vera nel caso in cui non comparisca la condizione che ciascuno dei due produttori, per smerciare tutta la sua provvista, deve esclu-

[1]) LORIA. *Marshall and Edgeworth on value*, in « Economic Journal, » XVI (1906), p. 365. — Cfr. pure LORIA. *Il valore della moneta*, 2.ª ed., Torino 1900, pp. 57 ss. e *La sintesi economica*, Torino 1909, p. 16. Secondo il Loria, se due monopolisti sono così forti da potersi imporre volta a volta il valore di guadagno massimo, si accorderanno nello scegliere il valore rappresentato dalla media dei due valori di guadagno massimo.

[2]) JANNACCONE, *Questioni controverse nella teoria del baratto*, in « Riforma Sociale », 1907, p. 667.

L'AMOROSO, *La teoria matematica del monopolio*, cit., p. 229, afferma che il problema non è neanche da porsi, perchè « algebricamente » e « geometricamente » insolubile. « Ciò vuol dire, conclude, che nella realtà non si presenterà mai il caso di due individui che esercitano *di fatto* il monopolio *della stessa* merce ». — L'economia matematica c'insegna che non è possibile che due individui si servano di fatto del loro monopolio. Quindi si è risposto « tutto quanto poteva rispondere » quando si è detto che il caso è impossibile. « Spetta all'esperienza osservare quel che accade ».

Ma se l'esperienza, illuminata dal raziocinio, osserva quel che accade ciò significa che il fatto esiste, e se l'esperienza « osserva » perchè mai i risultati di queste osservazioni sarebbero indegni di elaborazione scientifica? Se affermando essere « impossibile » che i due monopolisti usino « di fatto » del loro monopolio s'intende constatare che essi verranno normalmente ad un accordo in base al prezzo

dere l'altro dal mercato. In tal caso si formerà un prezzo tale « che se pure uno dei due volesse allontanarsene per un prezzo più alto, l'altro potrebbe immediatamente ritrascinarvelo, mettendo sul mercato tutta la sua provvista ». Questo prezzo sarà quello che assicura ai monopolisti il massimo guadagno netto complessivo.

Ora questa distinzione voluta dal prof. Jannaccone non può accogliersi, il che, prima di tutto, risulterebbe dalle sue stesse considerazioni.

Egli infatti aggiunge che « se si ammette [nei monopolisti] l'azione dell'errore e della sconsideratezza neppure nel caso descritto si potrebbe escludere la possibilità che la gara ricominci da capo ». Ma poco sopra aveva ammesso, seguendo il Cournot, che anche nell'altro caso in cui comparisca la condizione enunciata « i due contendenti riconoscono che la lotta riuscirà in definitiva dannosa ad entrambi ». Tuttavia essi lottano perchè « vogliono lottare », il che è quanto dire che accolgono una soluzione non pienamente avveduta, cioè non sono esenti da « errore e sconsideratezza » e ingaggiano la lotta, dando luogo alla indeterminatezza del prezzo, soltanto in quanto dimentichino, come non dovrebbe nessun uomo di media accortezza, che « *la lotta in definitiva riuscirà dannosa ad entrambi* » [1]).

conferente il guadagno massimo, si ripete quella conclusione a cui conduce il semplice ragionamento.

Se non che affermando l'« *impossibilità* » che i due individui aventi il monopolio della stessa merce, esercitino il monopolio stesso, si dice più di quel che si dovrebbe dire, perchè si prescinde dalla possibilità, tuttavia esistente, che i due, anzichè accordarsi, si prevalgano temporaneamente della loro situazione monopolistica e conducano una lotta ostinata, per quanto, in definitiva, esiziale ad entrambi. — Se questa lotta è possibile lo è appunto in quanto i due sono monopolisti ed esercitano il loro monopolio.

[1]) A documento di quanto si osserva nel testo si cfr. le pp. 665-668 del citato scritto.

Il JANNACONE a p. 666 si fa a combattere la dottrina del LORIA, secondo il quale « i due monopolisti, invece di continuare una lotta improficua di ribasso e rialzo dei prezzi, concorderanno fra loro il valore a quel punto, che assicuri il massimo profitto al loro capitale collettivo; e tale valore sarà unico e strettamente determinato ». Questa soluzione, commenta l'autore, non è giusta, perchè non tiene conto delle premesse poste dall'Edgeworth, *il quale considera appunto il caso che i due produttori vogliano lottare fra loro*. Subito dopo ammette, seguendo il Cournot, che ci si può anche partire dalla premessa che i due, pur riconoscendo la lotta esiziale, procedano « per errore e sconsideratezza », non essendo gli uomini reali *homines oeconomici* perfetti. « È dunque, conclude, *con queste premesse e con le condizioni poste dal Cournot e dall' Edgeworth che bisogna ragionare del problema* ».

Ma se queste son le « premesse » non può essere *mai* in armonia con le premesse una conclusione, quale è quella cui, nel caso enunciato nel testo, giunge l'autore, che « anche senza un accordo formale i due produttori, si fermeranno al prezzo che assicurerebbe loro il massimo guadagno netto complessivo ». No, se « voglion lottare »; no, se non sono uomini pienamente avveduti.

E allora, domando, come può reggere la distinzione del prof. Jannaccone, se nell'un caso e nell'altro ci troviamo di fronte alla stessa situazione e alla necessità quindi di una stessa conclusione? O si suppone che i due monopolisti operino inavvedutamente e allora non vi è alcuna ragione di concludere per la determinatezza del prezzo neanche nell'ipotesi, in cui l'uno dei due non debba escludere l'altro per smerciare tutta la sua provvista, o si suppone, come si deve, un grado per lo meno medio di accortezza nei due monopolisti e allora non vi è motivo per supporre, neanche nell'opposto caso, un ondeggiamento del prezzo, che sarebbe in definitiva contro l'interesse di ambedue i monopolisti.

Egli è che non si può assolutamente accogliere alcuna distinzione, che si riferisca alla condotta di un' eventuale lotta fra i monopolisti, quando non è ragionevole supporre che la lotta si intraprenda. Mentre è la qualità delle merci, di cui i due dispongono, che rende legittimo supporre che dalla lotta i due possano sperare qualche duraturo vantaggio. Questo è appunto il caso delle merci complementari e rivali, di cui parla con ragione il professor Edgeworth. Altrimenti si è ridotti, come il Jannaccone, a trovare dissimili casi assolutamente analoghi facendo questione di « *grado di avvedutezza* » e supponendo che per evitare la lotta in un caso occorra un'avvedutezza maggiore che nell'altro. Noi entriamo, per tal modo, in un campo del tutto estraneo alle ricerche economiche, le quali hanno per loro presupposto d'indagare ciò che accade normalmente nel caso di uomini di comune accorgimento.

Nè regge quanto scrive l'Iannaccone che quando l'uno dei due produttori può smerciare tutta la sua provvista, senza escludere l'altro dal mercato, si richiederebbe una disavvedutezza maggiore nei contraenti per insistere nella lotta, anzichè accordarsi ad un prezzo determinato.

Infatti si ammetta pure che in quest'ultimo caso i produttori di media accortezza (escluse dunque le premesse di cui alla n. 1, p. prec.) si accorderanno a quel prezzo, *al quale, se l'uno dei due volesse allontanarsene per un prezzo più alto, potrebbe essere ritrascinato dall'altro, che metterebbe sul mercato l'intera sua provvista.*

Ma se si concede, come concede l'autore, che la gara perpetua fra i due produttori, nell'altro caso, li porta ad attraversare periodi di estrema « estenuazione » perchè senz'altro supporre che uomini di medio accorgimento vogliano proseguire in una gara siffatta, anzichè accordarsi, per evitare la perenne incresciosa alternativa? Se non esiste, nel primo caso, un prezzo, al quale l'uno può imme-

diatamente *richiamar* l'altro, con l'offerta di tutta la sua provvista, esiste però un prezzo, al quale è ragionevole suppore che i produttori della stessa merce si accordino, per evitare l'alternativa *perenne,* di cui possono essere per ambedue disastrose le conseguenze.

Quando si deve supporre, con l'autore, che nella gara si arrivi ad un prezzo minimo al quale l'uno bensì riesce a smerciare tutta la sua provvista, ma con sua estrema « estenuazione » e l'altro, a tal prezzo, « perde ogni guadagno », come argomentare che uomini medî accolgano una politica tale che li costringerebbe ad un periodico passaggio per periodi di massima estenuazione, rischiando anche la estrema rovina? Come ciò può ritenersi normale?

Io non vedo *ad ogni modo* dunque alcuna sostanziale differenza fra i due casi, di cui si è detto.

Chè se uno dei due produttori, come talora accade, si propone di combattere per escludere l'altro dal mercato (pratica dell'*underselling*), obbligandolo a vendere a prezzi rovinosi, quando ciò si verifica non siamo di fronte al fenomeno costante dell'*indeterminatezza del prezzo* nel duopolio, ma di una transitoria lotta fra i due monopolisti, preordinata ad un fine immediato e preciso.

Invece più facilmente argomentabile, come si è detto, la indeterminatezza anche normale del prezzo, in seguito ai ripetuti adattamenti, è nel caso in cui i due produttori, non della stessa merce, ma di merci rivali o, soprattutto, complementari, non sieno direttamente concorrenti.

§ 75. — Passando dall'ipotesi del monopolio a quella della concorrenza bilaterale, è facile vedere come si formino i prezzi in tale regime.

Abbiamo finora supposto un monopolista, di fronte a cui sieno vari concorrenti e nel caso di merce divisibile, abbiamo visto come si stabiliscono i prezzi, tenendo presente la tabella dell'utilità d'ogni dose del bene per codesti concorrenti di domanda.

Tenendo sempre presente la stessa tabella, è facilissimo vedere come i prezzi si stabiliscono nel caso in cui di fronte ai vari B', B'', B''', B'''', non vi sia un solo monopolista A, sebbene diversi venditori concorrenti, cioè A, A', A'', A''' ecc.

Siamo nel caso della libera concorrenza:

Supponiamo che due venditori A e A' offrano complessivamente tre dosi del bene; esse saranno acquistate dai due concorrenti B' e B'' e precisamente due ne acquisterà B' ed una B'' ed il prezzo di ciascuna dose si stabilirà tra 65 e 60, in modo che rimarrà escluso

B'''. Se invece la quantità complessiva di merce offerta dai vari venditori sarà di sei dosi, tre ne acquisterà *B'*, due ne acquisterà *B''* e una *B'''* e il prezzo si stabilirà tra 60 e 55, rimanendo escluso *B''''*.

La merce dunque ripartiscesi fra i concorrenti di domanda in maniera varia a seconda della quantità offerta ed è precisamente in base a questa quantità che stabiliscesi il prezzo.

Vi è dunque precisa analogia formale tra il caso di monopolio e il caso di libera concorrenza. Parimenti nell' un caso e nell'altro (ove il prezzo della merce sia innanzi determinato) a seconda che esso è meno o più elevato, il numero dei concorrenti di domanda ammessi allo scambio è maggiore o minore, e maggiore o minore è la quantità di merce che può essere acquistata da ogni singolo concorrente.

E se ciò è vero in che essenzialmente differisce il monopolio dalla libera concorrenza? La differenza è evidente, perchè la libera concorrenza influisce sulla quantità del bene offerto sul mercato e sul prezzo di vendita cui debbono adattarsi i concorrenti.

Il modo in cui si formano i prezzi o si ripartisce la merce è identico nel caso di monopolio o di libera concorrenza, ma nel caso di libera concorrenza, non esiste quell'arbitrio (sia pure nel senso da noi indicato) del monopolista rispetto alla quantità di merce da offrirsi o rispetto alla fissazione del prezzo. E sull'assenza appunto di questo arbitrio (sia pure inteso nei limiti della convenienza economica) si fondano i vantaggi della concorrenza sul monopolio. Qua si indicano alcuni di questi vantaggi.

I.

Nel monopolio

Il monopolista può avere convenienza a non offrire tutta la quantità di merce di cui dispone per percepire un maggior reddito netto di quello che percepirebbe se mettesse in vendita tutta la quantità. In tal caso egli, ed egli solo, consegue un guadagno utilitario.

Nella concorrenza

Nel regime di concorrenza i concorrenti offrono normalmente tutta la quantità di merce di cui dispongono, perchè se un concorrente limita per suo conto l'offerta della merce al disotto della sua capacità può avere come resultato un aumento del prezzo, ma nel maggior numero dei casi non percepisce un guadagno utilitario, ma rischia di danneggiare se stesso e di giovare ai suoi concorrenti.

Ad es. abbiasi una merce monopolizzata qualsiasi nella quantità di tonnellate 1000. Il monopolista, se offre l'intera sua merce, ottiene di venderla al prezzo di L. 6 per tonnellata, percependo lire 6000, se invece sopprime 200 tonnellate di merce e può venderne 800 a lire 9, percepisce lire 7200. In tal caso dunque egli, se vorrà agire « correttamente » dal punto di vista monopolistico, dovrà limitare l'offerta a 800 tonnellate.

Suppongasi invece che la stessa quantità di merce sia divisa fra due concorrenti, ciascuno dei quali abbia 500 tonnellate. È evidente che se uno dei due concorrenti limitasse di 200 la sua offerta e facesse salire il prezzo da 6 a 9, danneggerebbe sè stesso e gioverebbe al concorrente. Infatti egli percepirebbe $300 \times 9 = 2700$, anzichè $500 \times 6 = 3000$: mentre il suo concorrente percepirebbe $500 \times 9 = 4500$, anzichè $500 \times 6 = 3000$.

Ho detto che per solito il concorrente, che distruggesse una parte della merce, danneggerebbe se stesso e gioverebbe ai concorrenti. Non è da escludersi però che possa darsi il caso che, sopprimendo una parte della merce, possa tuttavia percepire un incremento di guadagno, *il quale nel caso citato sarà sempre minore dell'incremento di guadagno che arreca al suo concorrente.* Infatti supponiamo che la quantità eliminata non sia 200, ma 100 e che questa variazione faccia salire il prezzo da 6 a 8.

Egli percepisce: $400 \times 8 = 3200$ e guadagna 200, ma il concorrente percepisce $500 \times 8 = 4000$ e guadagna 1000. Nel qual caso assai più fortifica la posizione del concorrente, di quel che non migliora la sua. È certo dunque in ogni caso l'utile, che ne proviene ai concorrenti, incerto il vantaggio, che ne può avere chi sottrae della sua merce al mercato. Notisi poi che noi abbiamo fatto, *per comodo di esposizione,* un'ipotesi irreale, supponendo di trovarci in presenza di due soli concorrenti, ciascuno dei quali possa disporre di metà della quantità totale della merce, ipotesi anzi che, come sappiamo, non rientra nel caso della concorrenza, perchè i due « concorrenti » sono in sostanza due monopolisti, cosicchè siamo nell'ipotesi del *duopolio,* che abbiamo a parte studiato. In regime di concorrenza ogni concorrente dispone di una quantità assai minore della merce totale cosicchè, sopprimendo una qualsiasi parte della merce di cui dispone, non può influire che minimamente sul prezzo. E perciò, supposto che egli porti soltanto un tenue aumento al prezzo della merce, anche sopprimendo una quantità *per lui* notevole di merce, ma rispetto alla quantità totale assai tenue, danneggerà notevolmente se stesso e gioverà soltanto agli avversarî.

Ed è questo appunto il caso normale.

Ad esempio sia la quantità della merce 20.000, il prezzo 6, e ciascun concorrente disponga di 1000 unità.

Supponiamo che un individuo limiti la sua offerta a 800. La quantità di merce complessivamente offerta sarà 19.800, anzichè 20.000, il prezzo non potrà variare troppo sensibilmente: supponiamo pure che diventi 6 $^1/_2$. I concorrenti, che offrono tutta la loro merce avranno 6500 anzichè 6000 e il concorrente che ne ha ritirato una parte, avrà 5200 anzichè 6000.

II.

Nel monopolio

Nel monopolio il monopolista può successivamente sfruttare le diverse classi dei consumatori più agiati e meno agiati.

Nella concorrenza

Nella concorrenza non è possibile questo sfruttamento successivo dei consumatori, a seconda delle loro classi.

Sieno 20.000 unità di un bene monopolizzato.

Il monopolista, anzichè offrire tutta la quantità di cui dispone ad un prezzo 4, ne offre dapprima una certa quantità a un prezzo 7, sfruttando i consumatori della prima classe, poi una quantità maggiore a un prezzo 5, ammettendo un maggior numero di consumatori meno desiderosi di scambio, e soltanto da ultimo ammetterà al prezzo 4 i consumatori assolutamente meno desiderosi di scambio.

Niente di tutto ciò può accadere in regime di concorrenza. Un concorrente infatti che offra una sola parte della merce, di cui dispone, riesce soltanto ad ottenere che gli altri concorrenti colmino le lacune e si approprino l'utile che egli sperava di conseguire.

III.

Nel monopolio

Il monopolista, quando stabilisce il prezzo di ogni singola quota del bene, lo stabilisce in modo da conseguire dalla vendita il massimo beneficio, senza che influisca sulla determinazione

Nella concorrenza

Nella concorrenza dovendo normalmente ogni singolo concorrente assicurare lo smercio totale della quantità di merce che è in sue mani, dovrà sul primo fissare il prezzo minimo, compatibile

del prezzo la volontà di smaltire tutta la merce di cui dispone o di produrne in quella quantità di cui è capace.

con un profitto, per assicurarsi codesto smercio e soltanto dopo avere avvertito lo spaccio di questa quantità potrà tentare un rialzo dei prezzi. E poichè egli non può assicurarsi lo spaccio totale della quantità di merce che è in sue mani senza tener conto della quantità di merce che si trova in mano dei concorrenti, questa quantità totale (fatto pure il debito, posto all'errore e all'ignorañza dei concorrenti, che hanno d'altronde la loro sanzione in un minor guadagno o in una perdita) influisce sulla determinazione del prezzo.

IV.

Normalmente la libera concorrenza non solo ha per effetto che sia offerta tutta la quantità di merce disponibile, ma aumenta notevolmente la quantità totale della merce, portando come conseguenza una diminuzione del prezzo, e perciò un aumento del numero dei consumatori ammessi allo scambio.

§ 76. — La teoria dell'equilibrio considera la concorrenza come un caso dell'equilibrio economico. Distingue la concorrenza dei permutanti dalla concorrenza dei produttori, che sono due diversi casi di « trasformazione » di merce, cioè di rinunzia ad una quantità di una merce per procurarsene un'altra.

Fermandosi alla concorrenza fra produttori, la teorica mostra che la concorrenza spinge le imprese verso la *linea delle trasformazioni complete.* — Il produttore trasforma una merce in un'altra, ma, in ciò fare, incontra degli ostacoli complessi: deve procurarsi la merce da trasformare, la quale può non essere disponibile nel luogo e nel tempo, deve vincere tutti gli altri ostacoli che gli sono frapposti dall'ordinamento economico e sociale, nel quale opera. Questa trasformazione potrà essere materiale, oppure nello spazio, oppure nel tempo; avrà in ogni caso gli stessi caratteri economici.

Ora la *trasformazione oggettiva*, cioè di determinate quantità li una merce in determinate quantità di un'altra, a traverso gli stacoli cui si è accennato, dà luogo a' varie serie di combinazioni, he son dette *linee di indifferenza degli ostacoli nelle trasformazioni ggettive* e sono analoghe alle linee di indifferenza dei gusti (cfr. § 58), iascuna, come quest'ultime, col rispettivo indice.

Tra queste linee ha speciale importanza la *linea delle trasformaioni complete*, cioè quella lungo la quale le trasformazioni si comiono senza lasciar alcun residuo. Al di là e al di sotto di questa inea ve ne sono infinite altre, parte con indici positivi e parte on indici negativi, tutte comprese nello stesso piano: esse produono rispettivamente residui positivi e residui negativi.

Quando non esiste concorrenza il produttore può rimanere dalla arte degli indici positivi, con tendenza a muoversi verso quella lirezione, che lo porta al maggior utile; la concorrenza invece spinge produttori verso la linea delle trasformazioni complete. La concorenza spinge le imprese ad adattarsi ai prezzi del mercato, ad ccettare questi prezzi, a basare su di essi i loro conti, senza la ossibilità di considerare le conseguenze che dalle operazioni eseguite verranno riguardo ai prezzi e senza possibilità di astenersene di modificarle in vista di queste conseguenze, d'altronde di per e stesse invalutabili. È ovvio per altro che le effettive operazioni lelle imprese, anche in regime di concorrenza, contribuiscono alla nodificazione dei prezzi. Per ciò appunto accade che mentre le mprese concorrenti modellano i loro piani sui prezzi in un determiato istante, le loro domande, fatte in base a quei prezzi, modiicano i prezzi; indi la necessità di nuovi piani, d'onde nuove lomande e nuove alterazioni di prezzi: sinchè, dopo aver provato riprovato, le imprese si fermano a quella posizione in cui è onsentito il minimo costo di produzione.

Nella concorrenza le imprese sono spinte verso una stessa direione «inevitabilmente»: l'una non può discostarsi dalla via dell'altra enza porsi in condizione di inferiorità. — Propostesi inizialmente n fine puramente egoistico, cioè il conseguimento del massimo lucro; iescono, a traverso ad adattamenti successivi, al fine, non visto e on voluto, di procurare ai consumatori il massimo utile. Si può lire che esse inseguono delle *curve di inseguimento*, per cui, spostanlosi continuamente il fine da raggiungere, esse sono tratte a mutare ontinuamente la loro direzione, per inseguire un bersaglio, che ontinuamente si sposta, finchè giungono ad un punto definitivo, ui non intendevano di giungere.

Questo è il punto di equilibrio, verso cui si tende in regime di concorrenza. Ma ciò non toglie che temporaneamente, cioè in periodi transitorî, precedenti il raggiungimento dell'equilibrio, alcune imprese conseguano utili ed altre soffrano perdite, la prima fortificandosi e trionfando, le altre indebolendosi e rovinandosi. Ora in questa lotta perpetua, che continuamente sorge, accenna a placarsi e risorge, sta uno dei maggiori vantaggi alla libera concorrenza, la quale riesce al trionfo delle imprese più adatte e al sacrifizio delle altre [1]).

§ 77. — La precedente esposizione, condotta secondo la dottrina dell'equilibrio economico, considera la concorrenza, come ogni altra categoria economica, nei suoi aspetti estrinseci e formali. — Senza dubbio essa rappresenta una felice astrazione, la quale ci raffigura in sintesi armonica alcuni caratteri del complesso fenomeno concreto. Questo metodo sintetico offre più cospicui vantaggi di quella rudimentale analisi quantitativa, mista di elementi psicologici, di cui si valeva l'indirizzo Austriaco. Si sarà infatti osservato che codesto indirizzo, anche in questo argomento, mentre non riusciva ad assurgere ad alcuna visione sintetica, procedeva per esempi numerici, valevoli certo ad offrire un'idea approssimata del fenomeno, sempre nella sua veste esterna, ma incapaci di riprodurne i caratteri generali, che rimanevano, con quel metodo d'indagine, piuttosto

[1]) Da questa esposizione dell'equilibrio nella concorrenza deducesi che la molteplicità delle imprese è *uno solo* dei tanti elementi, da cui l'equilibrio nella concorrenza resulta; è un ostacolo specifico che si aggiunge agli ostacoli di altro genere incontrati dall'impresa nella trasformazione oggettiva

Perciò, a mio avviso, non sembra ineccepibile la perfetta identità che il LORIA vede (*Pro doctrina mea*, in « Riforma Sociale », aprile 1912, p. 253) fra l'azione della concorrenza nella produzione e gli effetti della molteplicità dei redditieri rispetto al « potere economico » dei singoli. La molteplicità delle imprese spinge le imprese verso la linea delle trasformazioni complete, appunto perchè esse intendono a quest'opera di trasformazione, le induce alla lotta e le porta alcune alla depressione altre al miglioramento, finchè l'equilibrio è raggiunto. La molteplicità dei redditi di per se stessa nulla dice circa il potere economico di ciascuno, perchè non si combina cogli altri elementi specifici, onde discendono gli effetti della concorrenza. Le imprese concorrenti sono necessariamente ostili: i redditi coesistenti non lo sono necessariamente. La molteplicità dei redditieri non si può perciò *definire* « la concorrenza ». Nè d'altronde mi sembra che « entità del reddito individuale » e « potere economico » del redditiere sieno termini equivalenti, non potendo accedere a tale definizione del potere economico, che altrove (*La sintesi economica*, cit.) mi è parso di poter chiamare « atomistica ». Atomistica in quanto di fronte ad un concetto così complesso come è il potere economico, non suscettibile di essere apprezzato con la pura indagine quantitativa, prescinde da tutti gli altri elementi, che non sien la pura *quantità* del reddito, e particolarmente dai rapporti concreti, varî nei tempi è nei luoghi, che intercedono fra i redditieri e che formano parte integrante della loro « potenza »

nell'oscurità, o apparivano senza una perfetta connessione reciproca, cioè in una luce non sempre rispondente alla vera.

Ma non bisogna neanche, nello studio della concorrenza, chiedere alla dottrina dell'equilibrio quel che non ci dà, nè vuol darci; la rappresentazione del fenomeno secondo i suoi caratteri concreti essenziali. Indi, come sempre, la necessità di integrare l'indagine formale con la sostanziale, lo studio dei caratteri formali con quello dei caratteri reali.

Si è parlato di uno speciale equilibrio, verso il quale vi è tendenza in caso di libera concorrenza, ma non si deve dimenticare che nella realtà questa tendenza non coincide mai con un pieno raggiungimento del punto di equilibrio, perchè, prima che esso sia raggiunto, intervengono cause « perturbatrici » a modificare la soluzione del problema; si è detto che, in questo regime, le imprese sono sospinte verso la *linea delle trasformazioni complete*, ma in verità questa linea non è mai rigorosamente seguîta; si è detto che in media e in un periodo assai lungo i consumatori finiscono col godere la maggior parte dell'utile, che le imprese concorrenti miravano a conseguire, ma con ciò si tralascia di considerare quel che accade nei periodi transitorî, che possono anche essere di non lieve durata e le conseguenze *durature* di tali perturbazioni così dette transitorie. Si suppone infine una concorrenza « indefinita » e si trascurano tutti gli ostacoli infiniti e continuamente variabili, che impediscono alla concorrenza di avere quel carattere, mentre ciascuno di essi esercita una influenza, che, attribuendo al fenomeno un particolare carattere concreto, ne modifica essenzialmente la natura e perciò il modo in cui si svolge.

E non son questi che esempî per dimostrare la divergenza tra la rappresentazione astratta e il fenomeno concreto. In ciò d'altronde i maggiori teorici della dottrina dell'equilibrio concordano: nè è colpa loro se alcuni, oltrepassando il pensiero dei maggiori, non se ne rendono sufficientemente ragione e pretendono riservare alle indagini complementari tendenti a riprodurre il fenomeno economico nei suoi caratteri concreti essenziali, il solo ufficio di « applicazione » delle dottrine dell'economia pura [1].

[1]) Perchè « applicazione? » Complemento indispensabile delle indagini sulla forma estrinseca del fenomeno. Spesso accade che alcuni, mossi dal pensiero di « applicare » le conclusioni dell'economia pura, ne proseguono il metodo di ricerca anche quando sono a contatto coi fatti concreti e spesso tolgono a se stessi ogni modo d'intenderli, affrettandosi a concludere che quei fatti sono il documento delle dottrine dell'economia pura, mentre nel massimo numero dei casi non lo sono e non lo possono essere, appunto perchè in essi compariscono attivi quegli elementi che l'economia pura ha *provvisoriamente* e necessariamente eliminati.

Specificando sempre, si possono fare le seguenti osservazioni, che vogliono anch'esse avere un puro valore di esemplificazione:

a) Rispetto al trionfo e al sacrificio delle imprese nella concorrenza. — Quando si afferma che a lungo andare le imprese più tarde e meno accorte soccombono, mentre trionfano le più attive ed astute e si dà quasi un riconoscimento morale alla vittoria delle più forti, quasi si dimentica che non sempre nè necessariamente significa questa vittoria il prevalere di quelle imprese che hanno potuto più perfettamente adattarsi ai gusti dei consumatori e procurare ad essi il massimo di utilità, bensì di quelle che hanno complessivamente attuato un piano più perfetto di resistenza ed adoperato armi più efficaci contro le imprese rivali, le quali ben possono essere cadute talora nella concorrenza ancor quando avrebbero avuto in sè il potere di più perfettamente appagare i gusti dei consumatori e di accrescerne l'utilità. L'indagine pura non può ammetterlo ed infatti non sarebbe ammissibile, nell'ipotesi di un isolamento *reale* del fenomeno studiato, ma non bisogna dimenticare che questo isolamento è puramente ipotetico ed irreale. Quell'utile temporaneo delle imprese più « abili », e quella caduta dell'imprese meno « abili » possono essere non soltanto la conseguenza di una migliore o di una peggiore organizzazione economica, ma anche dell'azione di altri elementi e precisamente di tutti quegli elementi che effettivamente influenzano il fenomeno economico e che non sono classificabili in rigide categorie. Talvolta sarà l'organizzazione giuridica che peserà sulla bilancia e determinerà, come motivo complementare, o anche prevalente, la « vittoria » o la « caduta » delle imprese, tal'altra le contingenze politiche e così via.

Per concludere differentemente bisognerebbe supporre una piena indifferenza del fatto economico in confronto con gli altri, il che non è possibile. Chi potrà, ad esempio, negare che l'ordinamento giuridico concreto delle imprese costituisce uno dei più importanti fattori del loro sviluppo economico?

Si potrebbero al concetto esposto muovere due obbiezioni: *a*) che quelli accennati non possono essere considerati come elementi perturbatori dell'azione economica delle imprese in libera concorrenza, ma come *ostacoli* alla concorrenza stessa e che perciò la tendenza a questa propria di procurare ai consumatori il massimo vantaggio non può interamente verificarsi, appunto perchè la concorrenza non è pienamente libera; *b*) che ad ogni modo resta sempre dimostrato che, nella concorrenza, la vittoria spetta alle imprese, le

quali hanno la capacità di un più perfetto adattamento all'ambiente, che è il campo delle loro operazioni.

Ma alla prima obbiezione si risponde che per effetti della concorrenza debbono intendersi non già quelli di una concorrenza ideale assoluta, concepibile soltanto in astrazione, ma di quella forma di concorrenza, variamente limitata, che rappresenta una categoria economica reale. Alla seconda obbiezione si risponde che se la vittoria nella concorrenza, vista nella sua forma reale, spetta alle imprese capaci di un più perfetto adattamento, ciò è sufficiente per escludere che le imprese prevalenti debbano essere necessariamente quelle capaci di produrre il massimo di utilità collettiva, perchè è evidente che le due proposizioni non si equivalgono [1]).

b) Rispetto alla tendenza delle imprese concorrenti verso la linea delle trasformazioni complete.

Giustamente asserisce l'indagine pura che questa tendenza deve inevitabilmente esistere, pur non trascurando di avvertire l'esistenza di quelle oscillazioni « temporanee », ma continue, attorno al punto di equilibrio, dalle quali derivano la fortuna delle une e la rovina delle altre. Le meno adatte scompaiono; le più adatte persistono, percependo un « reddito di trasformazione » temporaneo. Ma la lotta, perdurando incessante, porta in campo nuovi concorrenti, che vinceranno gli antichi, appropriandosi beneficî momentanei, sinchè nuovi competitori verranno avanti. E così, si conclude, prosegue perpetua questa vicenda, con vittorie alternate, con adattamenti continui, con beneficio definitivo dei consumatori.

Ma, nella realtà, la concorrenza sfrenata può dar luogo ad un

[1]) Le osservazioni esposte nel testo differiscono da quelle di alcuni critici della concorrenza (ad es. JENKS, *La questione dei sindacati industriali, « trust »*, in « Biblioteca Economista », serie IV, vol. IV, parte seconda, p. 597), i quali insistono nel dimostrare, ciò che d'altronde talvolta è vero, che nella competizione, particolarmente nelle fasi più acute, la prevalenza spetta alle imprese che adoperano i mezzi meno leciti, dai quali possono provenire distruzioni di ricchezza ed altri danni collettivi. — Cfr. pure SUPINO, *La concorrenza e le sue più recenti manifestazioni*, in « Archivio giuridico », Bologna 1895.

A tale osservazione si oppone (ad es. GRAZIANI, *Istituzioni di economia politica* cit., p. 310) che questi inconvenienti non sono effetto *necessario* della concorrenza, ma non si può negare che in certi momenti la concorrenza li favorisca e che essi rappresentino talvolta una passività, da non trascurarsi nel calcolo complessivo dei *pro* e dei *contra*.

Ad ogni modo nel testo da ciò si prescinde, per condurre la discussione attorno ad un problema più generale: quello della realtà o meno di una concorrenza, quale è concepita in teoria pura, e che sarebbe l'unica forma di concorrenza, la quale porterebbe davvero a resultanti *univocamente* favorevoli alla collettività, considerata come l'insieme dei consumatori e dei produttori.

regime di monopolio, a favore di alcuno o di alcuni vincitori, può dunque portare *talvolta* alla sua distruzione [1]). Si può obiettare che questo monopolio e la conseguente politica monopolistica nulla tolgono ai vantaggi già conseguiti dalla concorrenza e che si sono manifestati per tutto il suo perdurare. Ma non si può dimenticare che questa forma di monopolio nascente da certe forme di concorrenza, porta seco speciali conseguenze, le quali si ricollegano direttamente con quanto è accaduto nell'estremo periodo di concorrenza anteriore all'origine del monopolio stesso. — Questo uno o questi pochi, che resultano vincitori, *in talun caso*, dalla concorrenza, potranno imporre prezzi, che li rimunerino delle perdite subite nel periodo di competizione, attenuando perciò i vantaggi già conseguiti dai consumatori nel periodo di lotta [2]).

Si potrà obiettare ricordando che la politica del monopolista non è arbitraria, ma imposta dalla sua convenienza e che quindi non è lecito argomentare che il monopolista fissi un prezzo diverso da quello che gli conferisce il massimo reddito netto, quello precisamente che in ogni caso avrebbe imposto, anche indipendentemente dalle vicende anteriori. Ma l'obbiezione, giusta in se stessa, non ha valore assoluto, perchè si può replicare che ad ogni modo, entro certi limiti, nel fatto l'arbitrio esiste e che il monopolista, nel calcolare il « reddito netto », suscettibile di valutazione parzialmente subiettiva, ed il prezzo relativo, cercherà computare le perdite sofferte e magari i guadagni non realizzati antecedentemente. È ad ogni modo innegabile che una competizione in forma diversa di quella, di cui ora si discorre, avrebbe risparmiato l' origine di monopolî, con le conseguenze che pei consumatori ne provengono. Sicchè deducesi che, quando di concorrenza si parla, bisogna anche distinguere le forme concrete in cui la concorrenza si esplica, le quali sommamente influiscono sugli effetti definitivi del fenomeno.

c) *Necessità di giudicare la concorrenza in rapporto coi fenomeni collaterali.*

Nel giudicare dei vantaggi e degli svantaggi della concorrenza talora si prescinde dai rapporti che essa presenta con gli altri fatti; dalle condizioni specifiche, ad esempio, della tecnica e del mercato.

---

[1]) Scrive il GRAZIANI, *Istituzioni*, p. 311 essere inesatta l' affermazione che la concorrenza adduce alla propria distruzione ed invero questa affermazione, così espressa, è inesatta, perchè presenta come fenomeno normale ciò che è invece puramente contingente, sebbene non trascurabile.

[2]) Cfr. JENKS, *op. cit.*, p. cit.

Ma così si rischia di pronunziare un giudizio assoluto, il quale può non rispondere al vero.

I vantaggi della concorrenza sono massimi nei periodi di grandi innovazioni tecniche, le cui applicazioni discendono dall'intelligenza e dall'energia dei singoli, stimolati dalla competizione. Perciò appunto la prima metà dello scorso secolo fu il periodo aureo della concorrenza, mentre oggi, oltrepassato il momento delle rapide innovazioni, le imprese sentono piuttosto la necessità di accordarsi e di raccogliersi in complessi, per assumere quella forma che consente il minimo costo di produzione [1].

In pari tempo, per un numero sempre maggiore di prodotti, il mercato tende a divenire internazionale [2], e ciò determina una lotta sempre più viva per la conquista della preminenza fra nazione e nazione. — Ne segue la necessità di unioni difensive e offensive fra le imprese affini o complementari di uno stesso paese, da cui resulta la eliminazione della concorrenza interna. Come può un giudizio sulla concorrenza prescindere dai motivi, che han dato origine a queste coalizioni nazionali per la conquista del mercato internazionale, come può trascurare i risultati economici ed extra-economici, che ne provengono pei singoli paesi, per disputare soltanto in astratto sui meriti o demeriti di questo regime? È evidente che in questo momento storico la eliminazione o riduzione della concorrenza nel mercato nazionale può contribuire ad un aumento di ricchezza nazionale e in quanto la contesa internazionale favorisca una localizzazione delle industrie, secondo le attitudini territoriali, può essere uno fra gli elementi, da cui deriva una più razionale distribuzione delle energie produttive.

Questi esempi dimostrano la necessità di riportarsi, nel giudicare la competizione, non soltanto alle forme concrete, che essa assume, ma anche ai momenti, in cui comparisce o si riduce o si elimina, perchè dalla varietà delle combinazioni del nostro fenomeno coi circostanti, deriva varietà di risultati e quindi, per necessità, varietà di giudizio

Abbiamo detto che la concorrenza assume forme concrete variabili. Ma meglio dovremmo dire che si vale di forme di attuazione variabili. Infatti non crediamo di dovere accogliere alcune classificazioni che della concorrenza si sono proposte, non quella, ad esempio, del Bascom, che distingue la concorrenza *leale,* che si propone di

[1]) Cfr. De Leener, *L'organisation syndicale des chefs d' industrie*, cit., p. 400.
[2]) Pantaleoni, *Di alcuni fenomeni di dinamica economica*, cit.

offrire al consumatore prodotti e servigi sempre migliori e a minor costo, della concorrenza *spuria*, che si vale di sistemi illeciti ed insidiosi per conquistare il consumatore [1]).

Queste e consimili distinzioni non possono sostenersi, ove ci si metta nel giudicare, dal punto di vista economico. Perchè il criterio di classificazione non è già tolto dai caratteri intrinseci della concorrenza, ma dalla qualità dei mezzi, che i competitori adoperano nella gara. Con ciò si esce dal campo economico per entrare nel campo morale e giuridico. I sistemi, di cui si valgono i competitori, non alterano il carattere economico uniforme della competizione. Essi bensì dovranno, come si è accennato, esser tenuti in conto nel giudicare degli effetti della concorrenza, ma non potranno essere il criterio distintivo di una classificazione economica, perchè l'uniformità economica del fenomeno non viene, in tal caso, alterata dalla diversità degli altri fenomeni interferenti [2]).

Piuttosto mi sembra legittima la distinzione tra competizione commerciale e industriale: la prima si svolge tra i permutanti nel mercato, la seconda tra coloro che combinano i fattori della produzione e fra le classi che offrono la loro energia di lavoro. La prima porta all'equilibrio tra l'offerta e la domanda, la seconda tende ad equilibrare i vantaggi dei vari impieghi produttivi e delle varie occupazioni. In tal caso veramente abbiamo divergenza di

---

[1]) Bascom, *Competition actual and theoretical*, in « Quarterly Journal of Economics », 1900.

[2]) L'Ely, *Studies in the evolution of industrial society*, New-York 1910, parte II, cap. I, pp. 123 ss., ha buone osservazioni sulla competizione, ma taluni dei suoi rilievi sono discutibili. Egli (p. 156) definisce la concorrenza « the struggle of conflicting economic interests on the basis of the existing legal and social order for the sake of economic advantage of one sort or another ».

Egli distingue (p. 158) la « competition » dalla « industrial war » ed aggiunge « competition is a permanent, steady pressure, whereas industrial war among rivals implies destructive attacks, which aim at a cessaton of hostilities in agreement or combination ». Due compagnie di gas in una stessa città, che vendono magari sotto costo tentando di eliminarsi a vicenda, sarebbero un esempio di questa guerra industriale, che sarebbe come una forma degenerativa della concorrenza normale (*normal competition*). Ma qua non si tratta di concorrenza, bensì di contesa fra due monopolisti, come altrove abbiam detto: siamo dunque nel caso già esaminato del *duopolio*.

Comunque, anche a prescindere dall'esempio, non mi sembra legittima la classificazione, perchè la guerra industriale è in sostanza la concorrenza stessa. Il dire che la concorrenza non è mai una guerra industriale ma una « pressure », costantemente benefica ai consumatori implica una certa petizione di principio, perchè dà per risolto negativamente il problema se la concorrenza, pur mantenendosi eguale nei suoi caratteri economici, possa talora valersi di mezzi tali da essere in sostanza una guerra industriale, nociva ai consumatori, senza perdere il suo carattere di competizione.

caratteri economici e la divergenza dei resultati può considerarsi dipendente da divergenza di natura fra le due forme di competizione [1]).

Ad ogni modo, pur tenendo presenti le restrizioni necessarie per adattarsi al fenomeno concreto e le distinzioni fra le forme di attuazione della concorrenza, resulterà pur sempre dimostrata la fondamentale verità emergente dalle indagini di questo capitolo: che *normalmente* il regime di concorrenza tende a procurare alla collettività dei consumatori, complessivamente considerata, maggiore utilità di quella che, in qualsiasi forma del regime monopolistico, essi possano percepire. Il che resta vero, nonostante le molteplici esposte restrizioni, nonostante l'ammessa *possibilità* di un regime di monopolio, a prezzi differenziali, da cui ai consumatori consegua maggiore utile che dal regime di concorrenza (§ 70) e nonostante che, in regime di monopolio, possa far parte della « politica del monopolista » la considerazione, sempre tuttavia subordinata e riflessa, del beneficio dei consumatori (§ 69)[2]).

---

[1]) Cfr. ELY, *op. cit.*, p. 157. « Commercial competition fixes prices on the market for the time being, and raises and lowers prices in an effort to bring about an equilibrium between supply and demand. Industrial competition is competition of investors, and of classes of manual and intellectual workers, of such a nature is to equalize advantage of various porsuits and occupations ». Anche il PARETO, *Manuale*, p. 176, distingue la concorrenza di coloro che barattano dalla concorrenza di coloro che producono. — Il LORIA, *La sintesi economica*, p. 303, ritiene doversi invertire le denominazioni e parlare nel primo caso di concorrenza industriale nel secondo di concorrenza commerciale. L'osservazione del Loria ha un fondamento di verità nel senso che neanche nel caso esaminato vi è proprio una determinazione netta e che in parte la differenza deriva dagli effetti, anzichè dai caratteri intrinseci delle due forme di competizione.

[2]) Quanto si osserva al § 69 che il monopolista non può valutare e non valuta quantitativamente il beneficio dei consumatori ad un prezzo o ad un altro, sembrami una verità che non può essere contradetta con la citazione, ad esempio, del diagramma, costruito dal MARSHALL, al cit. l. dei suoi *Principles*.

Perchè mi sembra questo uno dei casi in cui la linea, anzichè riprodurre il fenomeno, si sostituisce al fenomeno. Il beneficio dei consumatori, ai vari prezzi, non può essere, nella realtà, calcolato dal monopolista per le varie classi dei consumatori. Egli avverte che questo beneficio aumenta a mano a mano che il prezzo diminuisce, ma non può valutare quanto effettivamente sia, vuoi perchè sfugge la cognizione quantitativa di un elemento fondamentale (il beneficio effettivamente percepito dai consumatori al prezzo iniziale e che aumenta col diminuire dei prezzi), vuoi perchè il soggetto economico, con la distribuzione dei suoi consumi e i benefici che ne conseguono, è in continuo incessante movimento.

Capitolo III.

Il valore internazionale [1].

Sommario: § 78. La teorica dei costi comparati. — § 79. Il classico esempio Ricardiano dei due produttori-permutanti, dei quali l'uno eccelle sull'altro nelle due produzioni, ma in diverso grado: se possano accogliersi le critiche del Pareto. — § 80. Casi estremi, in cui compare, pei paesi permutanti, la convenienza alla specificazione delle produzioni ed allo scambio. — § 81. Come si formi il valore internazionale. — § 82. La politica dei valori internazionali: tentativi per assicurarsi nello scambio internazionale un vantaggio differenziale, oltre quello naturalmente proveniente. — § 83. Dei dazi fiscali d'importazione e della incidenza di essi. — § 84. Dei dazi fiscali d'esportazione. — § 85. La teoria dell'« imposta lieve » del Bickerdike: critica. — § 86. Conclusioni sui dazi fiscali e sui criteri per l'applicazione di essi.

§ 78. — La teorica del fondamento dello scambio, ossia della precisa natura del guadagno utilitario, che per mezzo dello scambio si consegue, fu da prima esaminata, per opera degli economisti classici, nel caso particolare degli *scambi internazionali*.

La parola « internazionale » fu però da essi intesa in significato, più che rigorosamente geografico, economico. Vollero parlare di scambî fra *mercati chiusi a notevoli emigrazioni di capitale e di lavoro*.

Dati due paesi A e B, e due merci x e y, vi è fra i due paesi *divario nei costi comparati*, quando vi è un divario *tra il rapporto dei costi delle merci x e y in A ed il rapporto dei costi delle stesse merci in B*. Non si considera dunque la differenza di costo della merce x in A e in B o la differenza di costo della merce y in A e

[1]) Non intendo certo riferire una bibliografia degli scritti sulla dottrina del valore internazionale. Ricordo che sono fondamentali, e sostanzialmente insuperate, le indagini di J. S. Mill, *Principles of Political Economy*, London ed. 1871 e del Cairnes, *Some leading principles of Political Economy*, Londra 1874; cfr. ed. it. cit., Cfr. pure di S. Mill, *Saggi su alcune questioni non ancora risolute di Economia Politica*. in « Biblioteca Economista », 3.ª serie, vol. IV (1878).

È pure notissimo che una lucida e precisa esposizione della teorica leggesi in Bastable, *The Theory of international trade*, 4.ª ed., Londra 1903. — Una rielaborazione originale della dottrina stessa, con applicazione dei metodi geometrico ed algebrico, devesi all'Edgeworth, *The theory of international values* in « Economic Journal ». IV, (marzo, settembre, decembre 1904). Cfr. pure lo scritto del Taussig, *Wages and prices in relation to international trade*, in « Quarterly Journal of Economics », XX, 1906, agosto

Rilievi originali, che sono discussi nel testo, incontransi nel *Manuale* cit. del Pareto.

in B, ma la differenza *tra i rapporti fra i costi delle due merci nei due paesi.*

La più completa esposizione di questa teorica (già svolta dal Ricardo e dal Torrens) devesi, tra i classici, a J. S. Mill.

Siano i due paesi A e B (supposti mercati chiusi) e le merci x e y. E i due paesi trovinsi in questa situazione: che un unità di energia produttiva in A possa produrre $10\,x$ e la stessa unità $20\,y$; in B invece un'unità di energia produttiva dia $10\,x$ oppure $15\,y$.

Esiste fra i due paesi *un divario nei costi comparati delle due merci.* Il paese A avrà vantaggio a limitarsi alla produzione di y e B a consacrare le sue risorse alla produzione di x. Infatti, finchè ogni paese produceva da sè solo, la produzione totale era $20\,x + 35\,y$; invece, allorchè ciascun paese si è applicato a quella produzione per la quale ha maggiore vantaggio relativo o minore svantaggio la produzione totale diviene $20\,x + 40\,y$. con un guadagno complessivo di $5\,y$.

Cosicchè concludesi (per usare le parole precise adoperate dal Cairnes nei suoi « *Leading principles* ») che « *la sola condizione necessaria e sufficiente per la esistenza del commercio internazionale, sta nella differenza del costo relativo di produzione, da non confondersi col costo assoluto, delle mercanzie scambiate* ».

Si vuole con ciò affermare che per l'esistenza degli scambi « internazionali » è sufficiente il divario dei costi comparati. I classici nello studio degli scambi « internazionali », nell'indicato senso economico della parola, dimostravano doversi prendere normalmente in considerazione i più prossimi limiti segnati dai costi comparati, anzichè quelli determinati dal divario di utilità comparata delle due merci pei due soggetti permutanti. Ma quando, per l'inattitudine totale o quasi di uno dei paesi alla produzione di una delle due merci, i limiti segnati dai costi comparati risultano, anzichè più prossimi, più lontani di quelli segnati dalle utilità comparate, oppure impossibili a determinarsi, i classici, e particolarmente lo Stuart Mill, giustamente asserivano essere il limite dell'utilità comparativa la condizione definitiva per la convenienza degli scambi.

§ 79. — Per illustrare la teorica dei costi comparati, Ricardo si vale, come è noto, di un semplicissimo esempio, che sembra di una evidenza incontrastabile, mentre ha dato luogo a qualche contestazione.

Supposti, egli dice, due operai, che sanno fare entrambi scarpe e cappelli; supposto che uno di essi sia più valente dell'altro in ambedue i mestieri, ma in diverso grado (per la fabbrica di cappelli ha solo il vantaggio di un quinto, mentre per quella delle scarpe di un

terzo), sarà più conveniente pei due operai che il più valente faccia solo scarpe e il meno valente solo cappelli.

Il Pareto vuol dimostrare che il ragionamento del Ricardo, se espresso in termini generali, è conforme in certi casi, ma non in altri, alla verità [1]). Sieno A e B le due merci di cui discorre il Ricardo e supponiamo che l'operaio meno valente, in un giorno faccia 1 di A oppure 1 di B. L'operaio più valente farà in un giorno sei quinti di A oppure quattro terzi di B. Cioè chiamandosi I e II rispettivamente i due operai, si avrà:

	I	II
A	$\frac{6}{5}$	1
B	$\frac{4}{3}$	1

Per soddisfare i loro gusti, i due operai lavorano alla fabbricazione delle rispettive merci per 30 giorni, ed ottengono:

		I	II	Quantità Totale
(α)	A	36	30	66
	B	40	30	70

Dopo la specificazione, invece ottengono:

		I	II	Quantità Totale
(β)	A		60	60
	B	80		80

È accaduto dunque, in questo caso, che la quantità totale da ripartire è maggiore per B ma è minore per A. Non sappiamo pertanto se vi sarà compenso, in modo che la combinazione sia per ambedue i permutanti più conveniente.

Bisogna tener conto, secondo l'autore, dei gusti dei due operai, della qualità delle merci. Può darsi benissimo, che, per alcune merci, la deficienza dell'una non possa considerarsi compensata dalla abbondanza dell'altra. « Per esempio se A è pane e B sono ornamenti di corallo, potrebbe benissimo accadere che la deficienza che riscontriamo di 6 di pane non fosse punto compensata dall'aumento di 10 nella quantità di corallo ».

[1]) Pareto, *Manuale*, pp. 468 ss.

Il ragionamento del Pareto è proprio ineccepibile? Innanzi tutto si può osservare, a difesa dell'esempio addotto dal Ricardo, ed approvato dal Bastable, che il Ricardo cita un esempio concreto, riferendosi a due merci concrete di prima necessità, le quali soddisfano bisogni umani, presso a poco di uguale ordine ed intensità, e che egli non ha esteso il ragionamento, *senz'altro rilievo limitativo,* a due merci in genere.

Egli non parla di « pane » e di « corallo », ma di « scarpe » e « cappelli », e l'avere precisamente adoperato l'esempio delle scarpe e dei cappelli può significare che, nel suo pensiero, il Ricardo non intendeva di affermare in linea generale e senza altre specificazioni, ciò che di fatto egli afferma soltanto per *quei due operai e quelle due merci.*

Certo è che, ad ogni modo, anche nell'ipotesi descritta, è possibile, anche per quelle due merci, in rapporto ai gusti degli individui, che la sovrabbondanza dell'una non compensi la deficienza dell'altra. Ma è indiscutibile che, trattandosi di merci capaci di soddisfare bisogni dello stesso ordine, la possibilità è molto più lontana che nella generalizzazione, che il Pareto sostituisce alla concreta affermazione Ricardiana.

Ma, indipendentemente da ciò, si può osservare che la dimostrazione del Pareto non prova, neanche nel caso enunciato, che i due fabbricanti o, quel che fa lo stesso, i due paesi non abbiano convenienza alla specificazione della produzione ed allo scambio, ogni qualvolta si verifichi il divario dei costi comparati.

Infatti il ragionamento del Pareto si fonda sulla premessa che i due operai, che lavoravano 30 giorni per la fabbricazione delle due merci, consacrino ugualmente i loro trenta giorni di lavoro alla produzione di una sola delle merci, quella per la quale hanno la maggiore attitudine relativa, riuscendo così al risultato finale di ottenere una quantità totale da ripartire, per uno dei due maggiore, ma per l'altro minore che nella combinazione precedente.

Ma, se i due fabbricanti sono consapevoli che la diminuita produzione di una delle due merci non sarà compensata, tenuto conto dei loro gusti, dalla cresciuta produzione dell'altra, essi non potranno consacrare, dopo la specificazione, come prima, i trenta giorni alla produzione distinta delle merci, perchè si adoprerebbero a conseguire un resultato non economico, il che non è ammissibile.

Essi, nella realtà, si specificheranno veramente nella produzione dell'una e dell'altra merce ed inizieranno le operazioni di scambio; soltanto si dirà che questa specificazione e queste operazioni non

potranno proseguire al di là della saturazione delle rispettive domande, al di là della compiuta soddisfazione dei loro gusti, nè in modo da originare una combinazione disforme ai gusti dei contraenti, il che non toglie che sia, pure in tal caso, dimostrata la convenienza della specificazione e la utilità dello scambio.

In sostanza la condizione che la produzione dovesse conformarsi alle rispettive domande poteva ritenersi implicita nella stessa teorica Ricardiana.

I due individui insomma inizieranno la specificazione, ma non la condurranno sino al punto da conseguire una combinazione antieconomica. Essi comincieranno col percepire l'utilità, che deriva dal divario relativo di capacità e dallo scambio, ma se veramente, spingendosi fino al trentesimo giorno, conseguissero quantità totali disformi alle loro domande, essi indubbiamente, prima del trentesimo giorno, riprenderebbero la produzione contemporanea dei due beni e *precisamente da quel momento ed in quel grado necessarî e sufficienti per fare ad essi ottenere, al termine del periodo considerato, le quantità necessarie e sufficienti alla soddisfazione dei gusti.*

Per esempio, potrebbe accadere che, per prevenire la deficienza di 6 A, dopo il 55 giorno l'operaio I producesse anche A, mentre l'operaio II per tutti i sessanta giorni continuasse a produrre soltanto A. Si avrebbe allora:

	I	II	Quantità Totale
A . . .	6	60	66
B . . .	$73 + \frac{1}{3}$		$73 + \frac{1}{3}$

Cosicchè la specificazione avrebbe portato seco un guadagno complessivo di $3 + \frac{1}{3}$ unità di B. O, per essere più esatti, ricordando la premessa che i gusti dei due produttori-permutanti sono soddisfatti con 66 unità di A e 70 di B, la specificazione porterà seco, se la premessa rimane immutata, come conseguenza che la stessa soddisfazione dei gusti possa conseguirsi con minore dispendio di energia e perciò con un benefizio cumulativo.

Nè varrebbe opporre che in questo caso la deduzione è vera appunto perchè si ottengono quantità totali superiori a quelle che si ottenevano prima della specificazione, perchè è facile rispondere che si vuol appunto dimostrare che il caso inverso non è ammissibile, perchè non è ammissibile una produzione in contrasto con la domanda dei consumatori.

Cosicchè, in conclusione, alle acute obbiezioni del Pareto si può replicare: *a*) che è bensì vero che, generalizzando ad ogni produzione il concreto esempio Ricardiano, si potrebbe dimostrare che, quando le quantità totali ottenute, dopo la specificazione, da ciascun fabbricante non sono superiori a quelle che si conseguivano prima della specificazione, si può in talun caso conseguire una combinazione non conforme ai gusti dei fabbricanti, cioè alla loro domanda dei beni; *b*) che però non si dimostra, neanche in tal caso, la non convenienza della specializzazione delle produzioni e dello scambio, ma semplicemente che produzioni specializzate e scambio non si spingeranno al di là dei limiti segnati dai gusti e dalle domande dei consumatori, la quale condizione può ritenersi implicita nello stesso esempio di Ricardo [1]).

Comunque il Pareto consente che la conclusione del Ricardo è giusta quando le quantità prodotte dai due operai, dopo la specializzazione, sono *entrambe* maggiori che nel caso in cui, per soddisfare direttamente i propri gusti, I produce *A* e *B* e così pure II. — Suppongasi che I lavori 30 giorni a fare *A* e 30 giorni a fare *B*; ma che II lavori 22 giorni a fare *A* e 38 giorni a fare *B*. E suppongasi che i gusti dei due individui sieno soddisfatti dalle quantità in tal modo prodotte:

	I	II	Quantità Totale
A . . .	36	22	58
B . . .	40	38	78

Avvenuta la specificazione, nel modo indicato, si avranno quantità totali superiori per ambedue le merci e si potrà fare, ad esempio, fra i due individui questa ripartizione:

	I	II	Quantità Totale
A . . .	37	23	60
B . . .	41	39	80

Il Pareto ritiene evidente che quest'ultima combinazione è per ciascun individuo migliore della combinazione precedente, in quanto ciascuno per ciascuna merce ha guadagnato, dopo la specificazione, una unità, che prima non aveva. Ma, potrebbesi osservare, non ci

[1]) Su tale argomento ved. qualche cenno critico nel GRAZIANI, *Istituzioni di Economia Politica*, cit., p. 285.

siamo partiti dall'ipotesi che i gusti dei due individui fossero soddisfatti dalla combinazione precedente? Non possiamo dunque concludere che la seconda combinazione è più favorevole perchè fa « star meglio » i due individui, in quanto consente ad essi una unità in più di per ciascuna merce; non questo, perchè se i gusti loro eran pienamente soddisfatti prima che quella nuova unità si aggiungesse, l'avvenuta aggiunta di un'unità dei due beni non può ad essi conferire una soddisfazione supplementare oltre il punto di saturazione.

La maggior convenienza della seconda combinazione in confronto con la prima non può così esser dimostrata, nell'ipotesi della piena soddisfazione dei gusti antecedente alla specificazione delle occupazioni. Resta però verissimo (ed è questo appunto il pensiero Ricardiano), che la specificazione è più conveniente pei due operai, nell'ipotesi enunciata, non gia perchè ad essi effettivamente attribuisce quattro unità supplementari dei due beni, da ripartirsi fra loro, ma perchè ad essi consente di *conseguire con minor sacrificio che quando ciascuno produceva ambedue le merci quelle quantità che abbiamo supposto necessarie e sufficienti per ottenere la piena soddisfazione dei gusti di ambedue.*

§ 80. — Nel caso che abbiamo studiato ciascun produttore si dedica a quella produzione per la quale ha in via assoluta maggiore od uguale attitudine; ma ciò non è necessario.

Nell'esempio Ricardiano l'operaio meno abile potrebbe avere maggiori attitudini a produrre scarpe che cappelli, anzichè, come abbiamo supposto, avere uguale attitudine per le due fabbricazioni; ciò non ostante egli avrebbe ancora convenienza a dedicarsi alla fabbricazione delle scarpe, lasciando all'altro l'altra produzione, ogni qualvolta si verificasse la divergenza dei costi relativi di produzione.

Da questo principio pertanto conseguono le due note deduzioni enunciate dai classici, applicabili tanto al caso dello scambio fra individui isolati quanto al caso dello scambio internazionale: α) che un individuo od un paese, possono in talun caso aver vantaggio a ricevere per mezzo di scambio un bene che potrebbero con minori sacrificî produrre direttamente; β) che un individuo o un paese possono in talun caso aver vantaggio a dedicarsi ad una produzione che per essi è più onerosa e ricevere, per via di scambio, un'altra merce, la cui produzione diretta sarebbe per l'individuo o pel paese meno onerosa dell'altra.

Si può esprimere, in forma algebrica, nel modo che segue, la legge dei costi comparati.

Dati gl'individui o le nazioni A e B e le merci x e y, e supposto che un'unità di energia produttiva possa in A produrre $2x$ o $3y$ e in B $1x$ o $2y$, prima della specificazione delle produzioni e dello scambio si avrà una produzione complessiva di $3x + 5y$, mentre dopo la specificazione, guidata dal principio dei costi relativi, si avrà una produzione complessiva di $4x + 4y$, con l'acquisto di un x e la perdita di un y. Con ciò si sarà ottenuto un guadagno complessivo, perchè risulta dall'ipotesi nostra che la produzione di x richiede in ciascuno dei due paesi maggior dispendio di energia produttiva.

Per le indagini precedenti riman fermo che la specializzazione delle produzioni tanto in A quanto in B oppure in A ed in B isolatamente non potrà spingersi fino al punto da dar luogo ad una produzione complessiva non conforme alla domanda dei consumatori. Noi diciamo che vi è un accrescimento di utilità, in conseguenza dei rapporti di scambio, che intervengono tra A e B, perchè sappiamo che la produzione di $1x$ costa maggiori sacrifizî della produzione di $1y$ e che dal momento che l'utilità cumulativamente conseguita è maggiore, ambedue i permutanti ne beneficheranno, ripartendosela, sia pure in diverso grado. Ma ben s'intende che si presuppone che la deficienza di un y, dati i gusti di A e B, sia compensata dall'aumento di un x.

In ogni caso non si dimostrerà che A e B non hanno convenienza alla specificazione ed allo scambio, bensì che le loro produzioni si manterranno entro i limiti della domanda complessiva dei due beni.

§ 81. — Entro i confini segnati dal divario dei costi comparati può variare la *ragione*, secondo la quale lo scambio avviene; ossia il beneficio complessivo, che i due paesi ricavano dallo scambio può essere effettivamente ripartito fra i due paesi in una od altra ragione, mentre può arrivarsi sino al caso estremo che esso sia percepito esclusivamente, da uno dei due. L'*intensità comparativa della domanda*, secondo che J. S. Mill dimostrava, dispone, entro i limiti dei costi relativi, come avverrà questa ripartizione. È questo il principio elementare fondamentale dei valori internazionali.

Seguendo il noto esempio del Bastable, abbiansi due paesi (A e B), in cui, a parità di impiego di energie produttive, si ottengano rispettivamente $10x$ o $20y$ (A) e $10x$ o $15y$ (B). Esiste il di-

vario dei costi comparati e la convenienza di A a specificarsi nella produzione di y e di B in quella di x. Ma quale sarà effettivamente la ragione di scambio?

I due limiti estremi sono $10x$ per $20y$ e $10x$ per $15y$. Dipenderà dall'intensità della domanda di x in A in rapporto con la contemporanea intensità della domanda di y in B il saggio concreto del valore. *Il commercio sarà in equilibrio a quel saggio che non lascia insoddisfatte le domande reciproche nell'uno o nell'altro paese e perciò a traverso adattamenti successivi, questo equilibrio tenderà a stabilirsi.* Certo, data la variabilità delle domande collettive, anche in funzione coi prezzi, vi è la possibilità che diverse ragioni di scambio soddisfino alla condizione della equazione delle domande reciproche, come il Mill la chiamava, e che si passi successivamente da una ad altra posizione di equilibrio, senza che una posizione determinata presenti il carattere di effettiva stabilità.

Dal momento che la definizione dei costi comparati si fonda sulla comparazione dei rapporti fra i costi delle merci nei due paesi, è intuitivo che se questi costi non sono costanti, ma crescenti o decrescenti, o nell'un paese o in ambedue, si avrà una mobilità di costi, a cui dovrà corrispondere una mobilità dei limiti entro i quali sussisterà la convenienza dello scambio.

Quanto si è detto ha per suo presupposto la completa mobilità del lavoro e del capitale nell'interno di ciascuno dei due paesi. — Se questa mobilità non esiste o è parzialmente impedita, è impedito totalmente o parzialmente quel riassetto delle energie produttive, che sarebbe reso conveniente dallo scambio internazionale. Nota però il Bastable che in tal caso sussiste tuttavia il vantaggio del commercio internazionale e precisamente consiste nella disparizione di un monopolio o « nella attenuazione » dei suoi effetti.

Ed infatti, egli dice, suppongasi che nel paese B sussista una ragione di scambio $10x = 15y$ e che il commercio esterno consenta una ragione di scambio $10x = 17y$, ma che i produttori di y non vogliano o non possano trasportarsi alla produzione di x e preferiscano di consentire nella ragione $17y = 10x$, in modo che non vi sia necessità di ricorrere al commercio esterno. Ciò significa che i produttori di y hanno fino a questo momento goduto di un monopolio, che loro consentiva di ottenere condizioni particolarmente favorevoli dai produttori di x. Il commercio internazionale ha perciò avuto l'effetto di abolire o diminuire gli effetti di questo monopolio.

Ma questa conclusione, se apparisce logica, non sembra ugualmente rispondente a quel che suole accadere. Perchè i produttori

monopolisti di y in B, anzichè procedere ad una graduale riduzione o distruzione delle proprie rendite monopolistiche, per impedire la importazione dall'estero della loro merce, quando non possano o non vogliano trasportarsi alla produzione di x, cercheranno piuttosto di porre ostacoli artificiali al commercio internazionale, che lor consentano il mantenimento dell'antica posizione. — Che ove a tal procedimento non possano o non vogliano ricorrere, non vi è economicamente una vera ragione di supporre che essi preferiscano distruggere le loro rendite, anzichè trasportarsi alla produzione di x. Non che sia possibile, ma non comparisce *oggi* normale, anzi è da giudicarsi anormale.

Perchè apparisca *normale* occorre che esista, nell'ordinamento della produzione, un poderoso ostacolo, il quale, vieti recisamente il trasferimento dei produttori da produzione a produzione. Ciò è presumibile accadesse negli ordinamenti corporativi, che abbiamo esaminato. Ivi è veramente concepibile che il produttore monopolista, non avendo possibilità alcuna di trasferirsi ad altra occupazione, optasse, in presenza di concorrenza internazionale, per la soppressione delle sue rendite. Ma ove un ostacolo così fondamentale non esista, è argomentabile che il trasferimento sia preferito e quindi non è argomentabile quella mancanza di « volontà » cui il Bastable accenna, insieme alla deficienza di effettiva facoltà.

§ 32. — Lo St. Mill proposesi il problema fondamentale « se un paese col suo sistema legislativo possa procacciare a sè medesimo una più larga proporzione dei beneficî del commercio estero di quella che gli spetterebbe nel naturale e spontaneo corso del traffico ». Lasciando da parte la questione dei dazî protettivi, pei quali il Mill riteneva giustamente che non si potesse parlare di incidenza del tributo sui produttori e consumatori stranieri, studiò il problema dell'incidenza dei dazî fiscali di esportazione e di importazione. Anche in questo tema le sue indagini restano fondamentali, ancorchè, in questi ultimi anni, il problema sia stato ripreso e insistentemente riesaminato da vari autori in scritti apprezzabili, che peccano forse talvolta di eccessiva sottigliezza.

Nelle pagine seguenti ne sarà fatto un esame relativamente ampio, sia perchè la questione dottrinale, nei termini in cui fu posta dai ricordati scrittori, non sembra definitivamente risolta e rappresenta forse la parte più disputabile della teorica, che in questo capitolo è esaminata; sia perchè la giusta posizione del problema e la sua *equilibrata* soluzione hanno importanza pratica decisiva.

Quale è infatti la norma che dovrà essere consigliata all'uomo di stato nella politica dei dazi fiscali? A rispondere a questa domanda mirano appunto, come a ultimo resultato, le indagini seguenti.

§ 83. — Possono i dazî d'importazione incidere sugli stranieri?

La *possibilità* si deve affermare, sia che noi consideriamo l'incidenza sui produttori stranieri oppure sui consumatori stranieri. In quanto ai produttori fu dimostrato infatti dal Bastable[1]) e dall'Edgeworth[2]) che in conseguenza di un dazio d'importazione la diminuzione di domanda può variare il costo di produzione, che può essere minore per produzione meno estesa, mentre è possibile che, se i produttori percepivano dei sopraredditi, o quasi rendite, il dazio attenui questi sopraredditi, senza tuttavia indurre il produttore a mutare occupazione.

A quest'ultima osservazione fu opposto dal Graziani [3]) che « il produttore non ottiene extraprofitti, salvo il caso di monopolio per parte sua, di detenzione esclusiva del prodotto, perchè deve cedere i prodotti importati al costo di importazione, cioè, prescindendo dalle spese di trasporto ecc., al costo di produzione delle ricchezze che esporta ». Ma invero, anche prescindendo dal caso di monopolio, si deve ritenere la possibilità, anzi la realtà, delle « quasi-rendite » percepite dagli imprenditori, perchè non è affatto necessario, anche in regime di competizione, la scomparsa totale di ogni remunerazione specifica dell'intraprenditore, ossia la sua equivalenza a zero [4]). Quindi è possibile che un dazio d'importazione riduca sino a zero queste eventuali sopra redditi, senza provocare la scomparsa dell'imprenditore.

Non è dunque da escludersi l'incidenza del dazio sui produttori,

---

[1]) BASTABLE, *The theory of international trade*, cap. VI e, dello stesso, *The incidence and effects of import and export duties*, in « Reports of the British Association for the advancement of science », Londra 1889.

[2]) EDGEWORTH, *The theory of international values*, cit., p. 46. Giustamente scrive l'autore: « More important in practice.... is the...., case in which the burden falls — not on rent proper — but on « quasi rent ». Suppose an import tax laid on tin plates. The tax might be paid out of the *surplus gains* of the more successful foreign manufacturers, while the less succesful would be driven of the field ».

[3]) GRAZIANI, *Problemi speciali di valore di scambio*, cit., pp. 84-85.

[4]) Ciò fu, in vari suoi scritti, sostenuto con ragione dall'EDGEWORTH: cfr. *Monopoly and differential prices*, cit., p. 146: « Thus te conception of a surplus normally accruing to tho *entrepeneur* ist not altogether untenable ».

E poco sopra: « And if the true rents tend to be evanescent with the progress of freedo mand education, what remains of gain proper to the *entrepeneur* may be

come ritiene il Graziani, ma è certo forse più considerevole l'incidenza sui consumatori delle merci esportate dal paese, che colpisce le proprie importazioni. Vale a dire che sarà diminuito il guadagno percepito dall'altro paese nel commercio estero, ogni qualvolta, per la inesistenza di extraprofitti dei produttori, non sia possibile che su di essi incida il dazio.

Ma, anche in questo caso, non è da credersi che questa perdita dei consumatori del paese colpito dal dazio (*B*) debba rimanere senza ripercussioni, e forse gravi, sul paese impositore (*A*). Se infatti *A* è anche esportatore di merci in *B*, potrà la diminuita rendita dei consumatori in *B* essere pagata da *A* con una diminuzione delle sue esportazioni. Oppure questa diminuita rendita in *B* potrà provocare una diminuzione di esportazioni in altri paesi (*C, D, E*...), la quale, per via indiretta, potrebbe anche parzialmente riversarsi a danno di *A*, nelle sue relazioni di scambio con *C, D, E*....

Fin qua, per quanto riguarda i riflessi della perdita di rendita nei consumatori in *B*, per via diretta o per via indiretta, sul paese *A*. Ma vi è da fare un'altra, e forse più importante, osservazione. Si afferma che se il paese *A* costituisce un mercato assai ragguardevole del prodotto colpito, il valore internazionale può mutarsi a favore del paese impositore. Ed è vero, ma non si deve dimenticare che in contrapposizione con questo eventuale aumento di utilità in favore del paese impositore va considerata la diminuzione di utilità derivante, in ipotesi statica, dalla perdita di soddisfazioni in seguito alla eventualmente diminuita importazione del prodotto colpito, le quali soddisfazioni dovevano evidentemente essere in equilibrio coi gusti dei consumatori. È vero che questa perdita può essere più che compensata dall'acquisto di utilità derivante dalla trasformazione del valore internazionale, ma è ad ogni modo una perdita la quale, nel computo, non può essere trascurata. E perciò dato pure che ci troviamo nell'ipotesi considerata dal Graziani [1]), cioè che un paese costituisca un mercato assai ragguardevole per i prodotti

so minute and invisible as not to be worth disputing about. *But it may questioned whether we have yet approached this limit* ».

Cfr. pure LEHFELDT, *Financiers Profits*, in « Economic Journal », XX (1910): « Financiers profits are to be classed with true rents ».

Quindi non si può dire, col GRAZIANI, *op. cit.*, p. 85, che « la ripercussione non si verifica a danno dei produttori, salvo che questi produttori sieno in condizioni di monopolio rispetto agli altri produttori interni ». Ammessa la *normalità* delle quasi-rendite degli imprenditori, il caso di monopolio sarà il caso estremo, il più notevole, non l'unico.

[1]) GRAZIANI, *op. cit.*, p. 86.

che colpisce alla importazione, e che la domanda di questi abbia spiccata elasticità, la mutazione del valore internazionale a suo favore può rappresentare un vantaggio non senza corrispondente, e talora preponderante, sacrifizio.

Ma non si può dimenticare che se tutto ciò è vero, come abbiamo accennato, in *ipotesi statica*, può non esserlo più in *qualche ipotesi dinamica*. Si supponga infatti che la istituzione del dazio di importazione nel paese *A* coincida con una delle due ipotesi seguenti: *a*) che nel paese stesso avvenga una corrispondente e proporzionale trasformazione dei gusti dei consumatori, di modo che la restrizione del consumo della merce tassata non implichi sacrifizio alcuno, oppure sacrifizio minimo, pei consumatori indigeni; *b*) che l'introduzione del dazio coincida con l'applicazione di surrogati capaci di sostituire la merce tassata o che ad ogni modo l'accettazione dei surrogati riduca il sacrifizio al minimo. In tali casi o sarà annullata o sarà ridotta al minimo la perdita di rendita che il dazio infligge ai consumatori indigeni e quindi sarà maggiore la probabilità che di fronte all'aumento di utilità, derivante al paese impositore dal mutato valore internazionale, (e bisogna vedere in quale quantità), al passivo sia da iscriversi una quantità piccola di perdita.

Cosicchè, per concludere, alla domanda se sia *possibile* che un dazio d'importazione ricada sugli stranieri devesi rispondere affermativamente, sia per ciò che riguarda i produttori sia per quel che riferiscesi ai consumatori stranieri. Ma le osservazioni precedenti ci ammaestrano sulla scarsa probabilità di una tale incidenza. Occorrerebbe sopra tutto negli uomini di governo una tale esatta percezione del raro momento opportuno per il paese impositore, che è poco facile a supporsi; più facile è la supposizione che il dazio sia imposto non già per favorire l'interesse del gruppo nazionale, bensì l'interesse parziale di sottogruppi, in contrasto con quello collettivo. La quale ultima ipotesi è tanto più probabile in quanto le precedenti indagini considerano, per comodo di studio, il fenomeno economico isolato dagli altri interferenti. Mentre quando si tenga conto, dopo il provvisorio isolamento, di quel che avviene nella realtà, come più volte abbiamo detto, vediamo che i moventi non economici e gli interessi economici parziali cospirano a deviare la istituzione del dazio da quel momento, difficile di per se stesso a colpirsi, che sarebbe economicamente il più proprio.

§ 84. — Un dazio di esportazione può, e quando, trasferirsi sugli stranieri?

Il Bastable ritiene che esista la maggiore probabilità di questo trasferimento nel caso che il paese impositore abbia il monopolio di produzione e si tratti di un prodotto eminentemente anelastico. È dubbio anche se si considera il solo prodotto colpito, che il primo appaia pel paese impositore il caso più probabile [1]. Ma, è stato autorevolmente osservato dal Graziani, non bisogna dimenticare le conseguenze del dazio rispetto agli altri prodotti non tassati, dei quali potrà diminuirsi in un grado o in un altro la domanda. Ne verrà così indirettamente, si è detto, una perdita utilitaria per la nazione tassatrice anche quando essa consumi nel proprio territorio la merce, richiesta in quantità minore dagli antichi consumatori esteri, oppure la scambi in altri mercati « poichè in assenza di ostacoli artificiali doveva l'esportazione di quel prodotto costituire il mezzo più economico di acquisto dei prodotti importati. Se dunque i prodotti importati saranno parzialmente pagati con un prodotto diverso i benefici ritratti dal commercio internazionale diverranno per questo paese meno cospicui ».

A queste acute considerazioni possono tuttavia essere aggiunti alcuni rilievi, sia che il fenomeno si consideri in ipotesi statica, sia che lo si guardi nel suo movimento.

Ed invero il supporre che il paese importatore, non potendo diminuire sensibilmente la domanda del prodotto colpito, diminuisca quella di altri prodotti provenienti dal paese stesso, è tutt'altro che illegittima, ma non è necessaria.

Poichè, se l'importazione di questi prodotti rappresentava, prima del dazio, il mezzo di acquisto più economico, la situazione non si muterà per l'intervento del dazio e quindi la nazione colpita, pur subendo il danno, potrà avere tuttavia la convenienza a continuare inalterata l'importazione dei prodotti non gravati, cioè a non aggiungere nuovo danno a quello già tollerato. Quindi non è necessario che, pur quando la nazione esportatrice ha maggiore facilità nella produzione i nazionali subiscano almeno parzialmente

[1]) Molto acutamente osserva il GRAZIANI, *op. cit.*, p. 82, che una possibilità maggiore di riversione integrale del dazio, e magari più del dazio, sugli stranieri, esiste quando, anzichè di stretto monopolio, il paese fruisce « di maggiore facilità di produzione della merce, senza esclusione assoluta di altri paesi ». Perchè, in caso di stretto monopolio, « posto che il valore internazionale rispondesse a quello che al paese tassatore assicura il guadagno massimo, una mutazione di valore detrarrebbe a tale guadagno, supposte identiche le condizioni della domanda, come la conservazione del prezzo pur vi detrarrebbe, per guisa che solo parzialmente potrebbe ad ogni modo e nelle circostanze più favorevoli trasferirsi il dazio sui consumatori stranieri dei prodotti nazionali ».

il dazio. Può darsi che ciò non avvenga; ma non neghiamo che tenda ad avvenire, in quanto la diminuita capacità di acquisto dei consumatori del paese colpito si traduca precisamente in una diminuzione di domanda di quei generi non tassati, che dal paese tassatore provengono, sicchè se ne deprima il valore e il loro ammontare non basti a saldare le importazioni. Il che se è possibile, e fors' anche probabile, non è necessario. Si tratta di vedere precisamente di quali generi si tratta e quali caratteri ne presenta la domanda. — Può darsi benissimo che la diminuita capacità di consumo si traduca nel paese colpito in diminuzione di domanda di altri generi del tutto diversi e provenienti da diversi paesi. Tutto ciò senza negare (uscendo dal campo del puro fatto economico) che il desiderio di rappresaglia possa — *coeteris paribus* — spingere verso la diminuzione di domanda delle merci provenienti dal paese tassatore.

Fino a questo punto abbiamo considerato il fenomeno dal punto di vista statico; ma le cose possono cambiare se l'osserviamo nel suo movimento. Supponiamo infatti che la restrizione di domanda per parte del paese importatore coincida esattamente col momento di passaggio da una ad altra posizione nell'equilibrio degli scambi internazionali per il paese tassatore. Suppongasi, vale a dire, che a questo paese, per il quale l'esportazione del prodotto o dei prodotti non tassati nell'altra nazione *doveva* costituire il mezzo più economico di scambio, si aprano nuovi e più convenienti mercati; se il dazio coincide esattamente col momento di passaggio dall'uno all'altro equilibrio è evitata quella distruzione di ricchezza, che minacciava di annientare o di ridurre quel che il dazio, riversandosi sull'altro paese, faceva acquistare.

Tutto ciò, per altro, intende dimostrare l'improbabilità che si verifichino esattamente tutte queste circostanze, le quali molto difficilmente si combineranno, mentre tanto più difficilmente accadrà che l'uomo di Stato voglia e sappia ricercare e conoscere il giusto momento, dal punto di vista dell'interesse collettivo nazionale e mentre nella pratica influiranno senza dubbio su di lui ben altri intendimenti.

Le precedenti conclusioni non son certo contradette da quanto sostiene un autorevole scrittore, il Pigou [1]), il quale ha, di recente, procurato di dimostrare che può essere trascurabile l'eventuale

[1]) Pigou, *The incidence of Import Duties*, in « Economic Journal », XVII, giugno 1907.

influenza di un dazio d'importazione sui prodotti diversi da quello tassato, ad eccezione del caso in cui non sia grande il numero di questi prodotti e che la elasticità della domanda delle varie merci sia profondamente diversa. Ed egli fa osservare che, per solito, trattasi di una numerosa serie di prodotti presentanti, a causa delle molte fonti di offerta, una notevole elasticità, di modo che in maggior grado diminuiranno le risorse estere dedicate alla merce tassata di quel che si accrescano quelle consacrate alle altre merci non colpite dal dazio [1]).

Cioè accadrà in pratica, in seguito alla imposizione del dazio, che le risorse estere impiegate nella manifattura delle merci destinate allo scambio col paese impositore, complessivamente diminuiranno, perchè « il rendere più difficile ai forestieri di ottenere le merci di un paese per solito farà sì che essi dedichino minore, e non maggiore quantità delle loro risorse, all'acquisto delle merci stesse ». Perciò (quando si tratti di un numero rilevante di prodotti importati, la cui condizione di domanda in paese e di produzione all'estero sieno rispettivamente simili) la diminuzione nel beneficio del consumatore (*consumers' surplus*) dovuto alla diminuzione di consumo della merce colpita da dazio è talmente grande in confronto all'aumento di beneficio dovuto all'aumento di consumo delle altre importazioni, da far considerare questa seconda quantità, in confronto con la prima, una quantità trascurabile.

Ma questa conclusione è, secondo l'autore, subordinata a due premesse essenziali: che sieno simili le condizioni di produzione delle merci importate, che sieno simili le loro condizioni di domanda nel paese in cui l'importazione avviene. Perciò la conclusione non si verifica in caso di eccezionale anelasticità di produzione o di eccezionale elasticità di domanda della merce colpita dal dazio d'importazione.

Infatti se la produzione della merce straniera colpita da dazio è molto meno elastica che quella delle altre merci importate, una determinata quantità di lavoro estero sottratto alla manifattura della prima merce, per essere impiegata nelle seconde, aumenterà la loro quan-

[1]) Nello studio cit. il PIGOU discute, in contradizione col BICKERDIKE, un punto già studiato nel precedente suo libro « *Protective and Preferential Tariffs* ». A p. 291 dice: « I am not concerned with purely hypothetical cases. Of course, if a country's imports consists of two sorts of things only in about equal amounts, the indirect effects in respect of the other, due to the imposition of a tax on the one, are in general far from negligible. They are in almost all cases exceedingly important. Actual countries, however, import not two sort, but many sorts, of commodities ».

tità molto più di quel che diminuisca la quantità della merce, dalla cui manifattura è stato allontanato. In tal caso non sono tracurabili gli effetti del dazio sul beneficio del consumatore rispetto alle merci esenti, in confronto con quelli rispetto alla merce colpita.

Ugualmente, se la domanda della merce colpita, nel paese che pone il dazio d'importazione, è molto più elastica di quella delle altre merci importate ed esenti un determinato cambiamento nella quantità consumata di essa merce, porterà sul beneficio del consumatore alterazione molto minore che un uguale cambiamento rispetto ad una delle altre importazioni. E perciò, anche in tal caso, non si può trascurare l'effetto che il dazio produce sul beneficio del consumatore, relativamente alle merci esenti, in confronto con quello che riferiscesi alla merce colpita.

Tutto ciò sta bene, ma noi stiamo di fronte a diverso problema, perchè stiamo precisamente esaminando in qual caso, può accadere che un dazio di esportazione incida sugli stranieri. Della quale incidenza non si può parlare se non nell'ipotesi, da cui dunque non si può mai discostare, una volta ammessa, che la merce tassata presenti il carattere di estrema, rarissima anelasticità. — Ciò posto e se in confronto a questa merce altre molte ve ne sono, non è affatto supponibile che tutte concordemente abbiano questo estremo carattere; un divario nel grado di elasticità tra la merce tassata e le altre dovrà necessariamente sussistere. E se queste, o se alcune di esse, debbono presentare una elasticità maggiore della merce tassata, l'influenza del dazio sulle merci estranee è tutt'altro che trascurabile. — La non trascurabilità dunque di questi effetti dipende dalla stessa premessa, da cui ci siamo partiti (*anelasticità estrema* della merce colpita), premessa necessaria se si vuol discutere d'incidenza del dazio sugli stranieri. Nè la molteplicità delle merci estranee rende nel nostro caso trascurabili gi effetti indiretti del dazio, anzi questa molteplicità piuttosto ne aumenta l'occasione, aumentando le probabilità di un divario nel grado di elasticità tra il prodotto colpito e gli altri [1]).

---

[1]) Il GRAZIANI, *op. cit.*, p. 84, riferita l'opinione del PIGOU, osserva: « certamente quando la domanda della merce tassata è molto elastica si può, con approssimazione comportabile, prescindere dagli effetti sulle merci non tassate ». Ma se la domanda di questa merce è molto elastica, non si può discutere di una incidenza del dazio di esportazione sugli stranieri e quindi si può prescindere dagli effetti sulle merci non tassate, perchè in tanto questi si studiano in quanto si vuole appunto esaminare quale è la ricchezza acquistata e quale è la ricchezza perduta, in seguito alla imposta ed ai suoi effetti indiretti. Ma il punto di partenza è che quell'acquisto di ricchezza sia presumibile; ammessolo si esamina se vi è perdita, hce lo neutralizzi; non ammessolo *cadit quaestio*.

Giova infine considerare quali caratteri offre la domanda dei prodotti, che la nazione tassatrice importa dalla nazione colpita dal dazio in scambio delle sue merci. Se i prodotti importati sono a domanda elastica, maggiore, dice il Graziani, è la probabilità di guadagno per parte della nazione tassatrice. Ma questa conclusione è rigorosamente esatta soltanto quando si prescinda dalla perdita di soddisfazione che i consumatori della nazione tassatrice subiscono, in seguito alle restrizioni di consumo; la quale perdita sarà, in ipotesi statica, una quantità variabile, ma sempre positiva, mentre potrà non esistere soltanto in taluna ipotesi dinamica.

§ 85. — Una dottrina, che, in questi ultimi tempi, è stata esaminata con estrema sottigliezza è quella delle « imposte lievi », in rapporto con l'eventuale vantaggio che un lieve dazio fiscale potrebbe recare al paese, che l'imponesse, a danno dei forestieri.

La posizione di questa indagine è essenzialmente differente da quella delle precedenti. Infatti, per stabilire la probabilità che un dazio doganale possa ricadere sui forestieri, abbiamo, fino ad ora, supposto come punto di partenza, alcune premesse specifiche, non solite a verificarsi, cioè alcuni singolari caratteri della domanda e dell'offerta nei paesi considerati. — Ora invece prescindesi da queste singolarità eventuali della domanda e dell'offerta e fondasi la particolarità del caso sulla tenuità dell'imposta [1]).

L'Edgeworth applica all'esame della questione il calcolo delle probabilità e giunge alla conclusione esser *probabile* che il provento fiscale del dazio superi quel che il paese deve ascrivere a perdita, cioè la diminuzione di rendita dei consumatori. Ma l'Edgeworth, al termine della sua indagine, conclude testualmente: « Nel computo delle probabilità in favore del paese tassatore v'è largamente compreso quel che io ho chiamato probabilità *a priori, o non verificata. Ma è ancora da vedersi quanto lungi tali probabilità — anche se accettate in base al loro uso nelle osservazioni fisiche — sono valevoli nella condotta degli affari umani* ». Ora questa leale dichiarazione sembrami sufficiente per togliere molto valore ai risultati del calcolo in una questione, la quale ha una importanza essenzialmente *normativa*, cioè deve, con la sua soluzione, indicare appunto la norma

[1]) La questione è stata proposta dal Bickerdike, *The theory of incipient taxes* in « Economic Journal », XVI, (1906) pp. 529 ss e di poi riesaminata con ammirevole profondità dall'Edgeworth, *Apprezzamenti di teorie matematiche*, cit. — Giustamente l'Edgeworth osserva, ivi p. 692, che la questione è esaminata, supponendo che « non ci sia niente di particolare e di eccezionale nelle condizioni del commercio ».

di condotta agli uomini d'azione. L'Edgeworth aggiunge infatti che la testimonianza del calcolo delle probabilità, può piuttosto valere per regolare una imposta ritenuta indispensabile, cioè ormai decisa che « per giustificare l'imposizione di imposte col preciso scopo di sottoporre i forestieri a contributi ». Ma la questione, della quale si tratta, è appunto quest'ultima [1]).

Se non che, indipendentemente dalla fecondità di una applicazione del calcolo alla questione in esame, vi è ben altro da osservare. Mercè l'indagine matematica intendesi constatare se l'acquisto di ricchezza proveniente dall'imposta (provento fiscale) supera la perdita di ricchezza dei singoli consumatori del paese tassatore. Ora, qualunque sia la conclusione a cui si giunga, ammesso pure che la *probabilità* sia sicuramente dimostrata, la questione rimane ugualmente insoluta.

Quale è l'*importanza* per la collettività della ricchezza perduta dai consumatori singoli e di quella acquistata dallo Stato, mercè il provento fiscale? Questo l'analisi quantitativa non ci può dire, ma la questione è qua. L'importanza delle due quantità di ricchezza è in funzione con una infinita e mutevole serie di elementi di fatto i quali non possono indicarsi *a priori*. Quindi, variando anche indipendentemente dalla quantità, l'importanza dell'una o dell'altra ricchezza, l'aver dimostrato la probabilità di eccedenza della quantità dell'una sulla quantità dell'altra, lascia la questione inalterata.

Quali sono i consumatori privati del loro sovrappiù, quale è il grado finale d'utilità, presumibilmente e se può presumersi, della ricchezza di cui sono stati privati, a quale fine lo Stato impiega il provento fiscale? Sono tutte indagini d'analisi qualitativa dalle quali la soluzione del problema dipende, tanto che è illegittimo concludere per un vantaggio reale del paese anche quando sia in ipotesi dimostrata probabile la eccedenza in quantità della ricchezza acquistata dallo Stato su quella perduta dai consumatori, come non è, a rigore, legittimo neanche concludere il contrario nella contraria ipotesi. Perchè il provento fiscale ben potrebbe essere acquistato in tal momento dallo Stato, e a tale uso consacrato, da doversi con-

---

[1]) Sull'applicazione del calcolo delle probabilità vedi PARETO, *Nouvelle méthode d'interpolation pour les phénomènes donnés par l'experience*, *Communication lue au VI Congrès Intern. de psycologie*, Genéve 3-7 agosto 1909. — Il Pareto mette in guardia contro l'applicazione illegittima del calcolo delle probabilità il quale, secondo l'autore, è applicabile soltanto quando si tratti di errori assimilabili ad « errori di osservazione », nel senso in cui si intendono in Astronomia e in Geodesia.

siderare conquista più importante della perdita quantitativamente maggiore dei consumatori. Si obbietterà che la economia deve prescindere da ciò e fermarsi al puro calcolo della quantità. E sia, ma in tal caso la ricerca, anche se fondata su buon metodo, non porterà ad alcun resultato nè potrà suggerire norma alcuna di condotta. E allora a che servirà?

Tutto quello che si può dire è che la lievità dell'imposta, facendo perdere ai consumatori una piccola quantità di ricchezza e consentendo allo Stato una ricchezza *forse* maggiore, determina un elemento, il quale, di per sè solo, cioè a prescindere da tutti gli altri, *farebbe* concludere per un eventuale vantaggio dello Stato in questa ipotesi. Ma bisogna guardarsi dal dimenticare la premessa, cioè che *bisogna prescindere da tutti gli altri elementi,* da tutti quelli che l'esame del caso speciale ci offre. Altrimenti la conclusione non regge.

Afferma il Bickerdike che la piccola imposta sarà più vantaggiosa ai nazionali quando siavi nell'interno del paese un'offerta non tassata dello stesso prodotto. In tal caso, secondo l'autore, la ricchezza perduta dai consumatori nazionali sarà di tanto minore di quanto la produzione interna si sostituisce alla straniera, e perciò tanto maggiore il vantaggio che complessivamente il paese ricava dalla « lieve imposta ».

Non mi pare che l'osservazione sia corretta, anche a prescindere da ogni relatività di situazione. Questa produzione interna tende a sostituirsi alla estera, una volta imposta la « lieve imposta », dunque prima non affermavasi; dunque era più onerosa di quella conseguita per via di scambio. L'autore non nega che questa maggiore onerosità sia da concedersi, ma dice che questo maggiore costo è una qualità insignificante o di « second'ordine », perchè in fondo il costo nazionale non può differir molto da quello della produzione esterna marginale. Non indugiamoci a discuter questo punto e concediamo senz'altro che questo onere sia lieve: non sta qua il punto della questione. La produzione nuova può sostituirsi a quella estera come conseguenza del dazio; ossia, essendo ora, in seguito al dazio, il prezzo del prodotto lievemente aumentato la produzione interna sufficientemente remunerata si afferma in concorrenza con l'estera. Ma se l'affermazione della produzione interna deriva dall'aumento, sia pur lieve, del prezzo del prodotto, in che consiste l'aumento di rendita dei consumatori? Si avrà — *coeteris paribus* — lo stesso consumo, sia nel caso che esista, sia in quello che non esista la produzione interna in competizione con l'estera e perciò, accresciuto

il prezzo in seguito al dazio, si avrà un decremento di rendita dei consumatori, che non sarà affatto alterate dall'esistenza o meno di una produzione interna. Bisognerebbe, per parlare di una minor perdita di rendita dei consumatori, ammettere che il prodotto nazionale si vendesse a un prezzo inferiore a quello estero, il che è inammissibile, tanto più che è concessa la maggiore onerosità del prodotto nazionale [1]). E allora come può dirsi che « il consumo può continuare » per la presenza del prodotto nazionale e che in quanto continua non vi è perdita di rendita nei consumatori?

Il Graziani, che ha in parte contraddetto la dottrina del Bickerdike, tuttavia su questo punto l'accetta, solo obiettando all'economista inglese che « per quanto la produzione interna prende il posto della produzione estera, di tanto si decresce il provento fiscale del dazio, e quindi, posto pure che così *si attenui la diminuzione di rendita del consumatore*, si attenua insieme il lucro della finanza ritratto a spese degli stranieri ». Ma la diminuzione di rendita dei consumatori non si attenua. Si attenua invece il provento fiscale di tanto di quanto la produzione interna sostituiscesi alla estera. Cosicchè (a parte la considerazione di qualche altro elemento, che vedremo) la situazione presentasi sino ad ora più svantaggiosa pel paese tassatore non solo di quel che sembra al Bickerdike, ma allo stesso Graziani.

Ma, per essere esatti, non si può trascurare la valutazione di un altro elemento, che non comparisce nelle dimostrazioni dei due scrittori: la ricchezza acquistata dai produttori del paese tassatore. E certo questo elemento è da considerarsi, ma non bisogna dimenticare: *a*) che di contro a questo vantaggio sta *tutta intera* la perdita di rendita dei consumatori; *b*) che a mano a mano che la produzione nazionale sostituiscesi alla estera aumenta questo lucro dei produttori, ma diminuisce il provento fiscale; *c*) che ad ogni modo, data la maggiore onerosità della produzione interna in confronto all'estera, quando pure si voglia questa maggiore onerosità considerare una qualità di second'ordine, il lucro dei produttori avrà scarsa probabilità di compensare la perdita sofferta dai consumatori in seguito al dazio; *d*) che quando pure si debbano assommare quali vantaggi complessivamente percepiti dalla collettività nazionale il provento fiscale e il lucro dei produttori nazionali — non dimenticando

[1]) Sarebbe il dazio necessariamente fiscale e protettivo insieme: fiscale, in quanto consentirebbe parzialmente l'ingresso del prodotto estero e sarebbe fonte di un provento fiscale; protettivo in quanto consentirebbe ai produttori interni la percezione di un beneficio supplementare, pari alla differenza tra il costo del loro prodotto e il prezzo di vendita.

però che sono in antitesi fra loro — non si può a *priori* giudicare della importanza di questa ricchezza in confronto della importanza della ricchezza perduta dai consumatori, dipendendo ogni giudizio, come poco sopra in analogo caso dicemmo, dalle specifiche situazioni di fatto; *e*) che la valutazione dell'elemento « *lucro dei nuovi produttori* » e delle loro lievi *quasi rendite* « temporanee », (n. 1 p. ant.), implica la contemporanea valutazione della perdita che al paese proviene dalla distrazione delle energie produttive impiegate a conseguire il nuovo prodotto da impieghi che erano normalmente preferiti, per non cadere nel pericolo di una sopravalutazione dell'elemento stesso; *f*) che infine tutto quanto precede presuppone, per comodo di ricerca, inesistente la interferenza tra i fenomeni economici e gli extraeconomici, ma è appunto questa interferenza che, nel massimo numero dei casi, rende improbabile che nel fatto avvenga una così matematicamente esatta valutazione dei pro e dei contra economici, nell'ipotesi proposta dallo scrittore inglese; mentre questa interferenza, nel massimo numero dei casi, è poderosa forza che dà alla bilancia il tracollo verso la instaurazione del dazio, indipendentemente da una coscienziosa valutazione della utilità collettiva.

§ 86. — Il Cunynghame conclude un suo penetrante studio sugli effetti dei dazî di esportazione e d'importazione [1]) rilevando: *a*) che essi abbassano il prezzo della merce nel paese di esportazione e aumentano il consumo interno (vantaggio): *b*) diminuiscono la produzione totale nel paese di esportazione (svantaggio); *c*) aumentano il prezzo delle merci nel paese d'importazione e ne diminuiscono il consumo (svantaggio); *d*) aumentano l'ammontare della produzione interna, se esiste, nel paese d'importazione (vantaggio); *e*) recano un guadagno alle finanze del paese, che mette il dazio (vantaggio).

Secondo l'autore un paese, che vuol mettere un dazio di esportazione, deve comparare gli elementi *a, b, e* e vedere se vi è complessivamente guadagno; mentre un paese che vuol mettere un dazio di importazione deve comparare allo stesso fine gli elementi *c, d, e*.

Ora già resulta dalle indagini precedenti che queste ultime conclusioni non possono accogliersi come veramente esatte. Perchè (quando pur ci si fermi alla indagine quantitativa) il paese, che pone il dazio di esportazione, non può prescindere dagli effetti diretti

[1]) CUNYNGHAME, *Effect of export and import duties examined by the Graphic Method* in « Economic Journal », XIII, settembre 1903.

ed indiretti del dazio nell'altro paese; e così il paese, che pone il dazio d'importazione.

Ma noi ripetiamo ciò che già abbiamo detto: questi raffronti puramente quantitativi non sono guida infallibile. Quindi anche se fosse vero che gli elementi di comparazione fossero soltanto quelli indicati dall'autore, la comparazione rischierebbe tuttavia di avvenire tra elementi non suscettibili di paragone, per mancanza di omogeneità. Il paragone non può avvenire se non quando i dati siano omogenei e quindi è necessario, perchè tali divengano, che i resultati dell'analisi quantitativa sieno integrati sempre coi resultati dell'analisi qualitativa. Vale a dire che quando si voglia esaminare la convenienza per un paese di un dazio di esportazione o d'importazione, occorrerà considerare le quantità di ricchezza che col dazio presumibilmente si guadagnano o si perdono in funzione con tutti gli elementi obiettivi e subiettivi, che accompagnano questo guadagno o questa perdita. Allorquando, mercè questa integrazione, l'omogeneità sarà stata introdotta nei dati in esame, prima eterogenei, potrà essere fecondo il paragone e potrà rispondersi coscienziosamente alla domanda se guadagna o perde il paese, intendendo con ciò insieme designare lo Stato, quale ente sovrano, la collettività dei consumatori, la collettività dei produttori. — È evidente che quando si dice « elementi obiettivi e subiettivi » importa che le ricchezze in esame siano considerate, prima di concludere, non già astrattamente, come si suole, ma in rapporto a *quello* Stato e a *quella* collettività.

Casistica, obietterà taluno, da cui possono soltanto salvare le conclusioni generali dell'economia pura. — Ma si risponde che queste conclusioni uniformi danno soltanto l'apparenza della verità, perchè, prescindendo dall'importanza effettiva delle ricchezze esaminate, la quale non può essere descritta che dalle *qualità concrete* di coloro che le acquistano o che le perdono, possono facilmente condurre a ritener vero il falso o viceversa o, comunque, quando pure in dati casi rispondano al vero, vi arrivano per una coincidenza puramente casuale, e non discendente dalla considerazione piena dei fenomeni reali.

D'altronde il metodo d'indagine integrale, mentre ha il pregio di uniformarsi alla complessità dei fatti studiati, trattiene dall'applicazione irregolare, e perciò dannosa, dei dazï fiscali di esportazione ed importazione, più di quello che non sia dato al metodo di pura ricerca quantitativa. Già il Cunynghame, seguendo quest'ultimo indirizzo, giungeva alla conclusione assoluta che il miglior

partito consiste nell'applicazione di un buon dazio di esportazione sulle materie grezze necessarie alla vita o di un ben congegnato dazio d'importazione su manifatture rivali non di prima necessità [1]). Già abbiamo visto come lo stesso metodo abbia di poi dato origine alle finissime, ma alquanto insidiose, indagini del Bickerdike sulla « imposta lieve ».

E così doveva essere. perchè mantenendosi nei puri limiti della ricerca quantitativa, tosto che il calcolo ci faccia comparire certe quantità *presumibilmente* maggiori di certe altre, è facile correre alla conclusione della convenienza assoluta di alterare i rapporti di scambio, mercè il dazio.

Ma se l'indagine qualitativa ci offrirà il criterio per giudicare della importanza effettiva di quelle quantità « perdute » o « guadagnate », se ci dirà in qual momento e per quali fini lo stato applica il dazio, quali sono le categorie di consumatori o di produttori perdenti o guadagnanti e che cosa essi rappresentano nell'economia nazionale, il calcolo dei compensi fra perdite e guadagni sarà fatto razionalmente e l'alterazione dei rapporti spontanei di scambio, mercè il dazio fiscale, non potrà esser consigliata se non a ragion veduta e con la massima cautela.

In generale apparirà pur sempre vero che il miglior partito (data la difficoltà di giungere, con tante scrupolose cautele, a precisare un guadagno sicuro) sarà quello di riservare alle tariffe doganali il puro ufficio fiscale. Questo dovrà avvenire normalmente e questo dovrà essere il consiglio da offrirsi all'uomo di Stato, tanto più che egli potrà innegabilmente esser tratto non già ad applicare, ma a falsare l'applicazione dell'indagine qualitativa, valutando a saggi arbitrari l'importanza della ricchezza, di cui trattasi. — È evidente per altro che la bontà del metodo non è menomata dalle sue false applicazioni ed è evidente del pari che una rigorosa applicazione dello stesso metodo non escluderebbe, in qualche eccezionale caso, la legittimità per un paese di procurarsi qualche vantaggio differenziale nel commercio estero, mercè i dazi fiscali.

---

[1]) Cunynghame, *Effect*, ecc., p. 322: « In general, the best stroke of business can be done by a clever export tax on raw material which is a necessary of life, or a well arranged import tax on rival manufactures which are not a necessary of life ».

Capitolo IV.

Il movimento dei prezzi.

Sommario: § 87. Significato della parola « prezzo ». — § 88. Le variazioni dei prezzi e i *Numeri-Indici* — § 89. Il movimento dei prezzi dal 1845 ad oggi, secondo l' *Index-Number* dell' « Economist ». — § 90. Raffronti tra paesi diversi. — § 91. I prezzi delle singole categorie di merci e le loro varie influenze sui movimenti di elevazione e depressione generale dei prezzi. — § 92. Prezzi all'ingrosso e prezzi al minuto. — § 93. Rimandate le indagini sul valore della moneta ed i prezzi e quelle sulla influenza della speculazione sui prezzi, indagasi sulle affermate influenze del saggio dello sconto: critica della teorica del Wicksell.

§ 87. — Con la parola « prezzo » si suole indicare *la quantità di una moneta, che si può acquistare con una determinata quantità di merce o che si deve rendere per acquistare la stessa quantità di merce.*

È però evidente che non vi è ragione, all'infuori dell' uso, perchè la denominazione « prezzo » si restringa al caso di una quantità di moneta acquistata o venduta. Si può in genere con la parola « prezzo » indicare la quantità di una cosa che con un'altra si può acquistare.

Ma qua ci atterremo al significato specifico del vocabolo e, rimandando per gran parte ad altri capitoli l'esame delle cause, che determinano le variazioni dei prezzi, specialmente in rapporto al problema del valore della moneta, ci occuperemo qua, in principal modo, del movimento dei prezzi, dal suo punto di vista esteriore.

§ 88. — Le variazioni dei prezzi in moneta di alcune serie di prodotti si misurano coi *Numeri-Indici*, per la costruzione dei quali si seguono metodi varî. Coi *Numeri-Indici*, considerando le variazioni nel prezzo di determinati prodotti, in un certo periodo di tempo, si osserva quale è stata la variazione del potere d'acquisto della moneta rispetto ai beni presi in esame. Devesi tener presente, sino da ora, che, per quanto siasi tentato di perfezionare i metodi di costruzione degli indici delle variazioni dei prezzi, non si può credere veramente che gli indici dei prezzi, quali furono elaborati, ci indichino le variazioni del valore della moneta, in senso generale. Occorrerebbe, a rigore, per giungere a questo resultato, che si misurassero non già le variazioni di prezzo di alcune categorie di merci

ma le variazioni di tutto ciò che ha prezzo, estendendo il calcolo agli immobili, ai titoli di credito, ai servigi personali [1]).

Comunque, si ribatte, anche così come vengono costruiti, gli *Index-Numbers* servono, con sufficiente approssimazione, a indicarci le variazioni del potere d'acquisto della moneta, sopratutto quando si tengano presenti le variazioni di prezzo di prodotti in gran numero. In tal caso si ritiene che le variazioni derivanti da cause inerenti alle merci si compensino e la variazione constatata sia da attribuirsi a cause esclusivamente monetarie.

Riservandoci di vedere, a suo luogo, che questa ed altre difese degli *Index-Numbers*, quali misuratori del potere d'acquisto della moneta in generale, non sembrano in tutto fondate, la ragionevolezza della opinione contraria risulterà, fino da ora, comprovata dalla stessa varietà dei metodi accolti per la costruzione degli indici e dalla stessa incertezza dominante sulla miglior via da seguirsi, a parte anche, per ora, la questione della « media » [2]).

L' « Economist » di Londra ha costruito la più importante serie, facendo oggetto di comparazione ventidue prodotti, che però non rimasero sempre gli stessi, ma variarono in processo di tempo, avendo alcuni perso importanza ed essendo stati altri raggruppati insieme. L' « Economist » ha preso come punto di partenza il periodo 1845-1850, facendo uguale a 100 la media dei prezzi di ciascuno dei ventidue articoli nei sei anni considerati.

---

[1]) Cfr., in questo senso, BENINI, *Principî di Statistica Metodologica* in « Biblioteca dell'Economista », V serie, vol. XVIII, p. 251. — Cfr. pure BERARDI, *La moneta nei suoi rapporti quantitativi*, Torino 1912, pp. 87 ss.

Sui dati dei *Numeri-Indici*, come prova induttiva della dottrina quantitativa della moneta, si è invece di recente, con lunghe e pregevolissime indagini, fondato il FISHER, *The Purchasing Power of Money, its determination and relation to Credit, Interest and Crises*, New York 1911.

[2]) La questione degli *Index-Numbers* ha dato origine ad una ricca letteratura, nella quale si alternano gli scritti dei fiduciosi e dei critici, alquanto scettici. — Fra i difensori più autorevoli è l'EDGEWORTH, che ne scrisse più volte. Cfr. EDGEWORTH, *R port on Best Methods of Ascertaining and Measuring Variations in the Value of the Monetary Standard* negli atti della « British Association for the Advancement of Science », 1887, pp. 247 ss. [e negli stessi atti ved. altri *Reports* sullo stesso tema 1888, pp. 181 ss.; 1889, pp. 133 ss.]; EDGEWORTH, *A defence of Index-Numbers*, in « Economic Journal », VI (1896), pp. 132 ss.

Cfr. pure, in vario senso, gli scritti seguenti: BEAUJON, *Sur la question des « Index-Numbers »* in « Bull. Int. Stat. », t. II, pp. 106 ss.; GIFFEN, *Paper on « Index-Numbers »*, ivi, pp. 126 ss.; PIERSON, *Index Numbers and Appreciation of Gold*, in « Economic Journal », V, 1895, pp. 329 ss.; SAUERBECK, *Index-Numbers of Prices* ivi, pp. 161 ss.; OKER, *The Fallacy of Index-Numbers* in « The Journal of Political Economy », 1896; WALSH, *The Measurement of General Exchange Value*, Londra 1901; FISHER, *The Purchasing Power* etc. cap. X, pp. 198 ss. (*The Best Index-Numbers*); AMOROSO, *Sopra la teoria delle variazioni* ecc. cit., pp. 13 ss.

Per gli anni sucessivi, rispettivamente al 1.° gennaio e al 1.° luglio, ha misurato la variazione di prezzo dei ventidue articoli, aggiungendo al 100 originario l'aumento percentuale o deducendone la diminuzione percentuale. Sommando quindi i resultati per ciascun anno ha osservato le variazioni per ogni anno dal totale originario 22,000 [1]).

Questo è l'*Index-Number* dell'« Economist » nella sua forma originaria e più semplice. La rivista di Londra ha però proceduto ad una parziale rielaborazione dei suoi calcoli, attribuendo alla variazione di prezzo delle diverse merci non la stessa importanza, ma una importanza diversa (*peso*) a seconda del loro effettivo consumo [2]); si è avuto così l'« Index Number Weighted by Consumption », che non ha però dato, per larghi periodi, resultati gran che differenti dall'« Unweighted Index Number » (cfr. § 89).

Fra le più considerevoli è anche la serie costruita dal Sauerbeck, esaminando i prezzi di 45 categorie di merci, per alcune delle quali il prezzo è dato dalle mercuriali sopra un mercato determinato, per altre è il prezzo indicato dalla statistica delle importazioni. Il periodo di base è la media dei prezzi nell'undicennio 1866-1877. Il primo studio fu pubblicato dal Sauerbeck per il periodo 1846-1886, nel « Journal of the Royal Statistical Society ».

Per la Francia si ricordino le serie della « Réforme Economique » (Domergue) e dell'« Annuaire Statistique de la France » (March); per la Germania quelle del Soetbeer, continuate dal Heinz [3]) e quelle dell'« Hamburgs Handel und Schiffahrt ».

Negli S. U. d'America, abbiamo diverse serie. Quella di Roland P. Falkner nell'« Aldrich Senate Report » comprende il periodo dal 1840 al 1891; considera 223 merci.

La serie del « Journal of the bureau of Labor », iniziata nel 1908, pel periodo 1890-1907, comprendente da 251 a 261 merci, è continuata ogni due anni. La serie del Bradstreet, dal 1895, comprende 96 merci.

Il numero indice del Dun (1860-1906 incluso), continuato dalla serie Gibson, è fondato sui prezzi di circa trecento cinquanta articoli, distribuiti per categorie. A ciascuno dei gruppi primarî è attribuito

---

[1]) Vedi l'esposizione di tutti i resultati dal periodo di base fino al 1.° luglio 1910 incluso, nell'« Economist » del 2 settembre 1911, pp. 490-491.

[2]) Cfr. l'« Economist » del 26 agosto 1911, p. 422: « We have, therefore, recalculated our Index Number, allowing more importance to the more common commodities . . . . . The Weights have been calculated on the basis of consumption in the country as estimated by the Board of Trade ».

[3]) L'opera del SOETBEER ha nome: *Materialen zur Erlaüterung und Beurtheilung der Wirthschaftlichen Edelmetallverhältnisse und der Währungsfrage*, Berlino 1886.

un peso diverso; e precisamente ai cibi il 50 %, al vestiario il 18 %, ai minerali il 16 %, alle altre merci il 16 % [1]). Questi criterî sono, anche sensibilmente, differenti da quelli adottati in altri sistemi. Così il Saurbeck (Inghilterra) adotta i seguenti *pesi*: pei cibi il 42 %, pel vestiario il 18 %, per altri generi il 40 %, ed il *Journal of the Bureau of Labor*, con criterî essenzialmente diversi, pei cibi il 26 %, pel vestiario il 29 %, per altri generi il 45 % [2]).

Fino a poco tempo fa non si avevano veri *Index-Numbers* per l'Italia [3]) Ora possediamo un diligente lavoro del Necco, che si riferisce alle 16 categorie di merci che si esportano ed importano in Italia e comprende gli anni 1881-1909 [4]).

Egli ha tenuto presenti i valori delle merci nelle statistiche dell'importazione e dell'esportazione Italiana [5]). Poichè questi valori

---

[1]) Un comitato della « British Association for the Advancement of Science », del quale fu segretario l'Edgeworth e al quale apppartennero, tra gli altri, il Marshall, il Giffen, il Nicholson, propose uno schema per la elaborazione di un'index-number », includendovi sei gruppi di merci, comprendenti ventisei classi d'articoli, ciascuno con un suo peso, che approssimativamente rappresenta la importanza relativa del consumo. Lo schema è il seguente:

Cereali (grano 5, orzo 5, avena 5, patate, riso ecc. 5) 20
Carne e latticinî (carne 10, pesce 2 ½, cacio, burro, latte 7 ½) 20
Sostanze coloniali ed alcooliche (« *Luxuries* ») (zucchero 2 ½, tè 2 ½, birra 9, spiriti 2 ½, vino 1, tabacco 2 ½) 20
Materie per vestiario (cotone 2 ½, lana 2 ½, seta 2 ½, cuoio 2 ½) . . . 10
Minerali (carbone 10, ferro 5, rame 2 ½, piombo, zinco, stagno ecc. 2 ½) 20
Miscellanee (legname 3, petrolio 1, indigo 1, lino e seme di lino 3; olio di palma 1, cautchouc 1) 10

Cfr. la relazione nel « Report of the British ecc. » del 1888 cit. p. 186. Riportato lo schema anche in FISHER, *op. cit.*, p. 229.

[2]) Cfr. I PEASE NORTON, *A revised Index Number for measuring the Rise in Prices* in « Quarterly Journal of Economics », XXIV, Agosto 1910, pp. 750 ss.

Cfr., pure, WESLEY C. MITCHELL, *The Dun-Gibson Index-Number* in « Quarterly Journal of Economics », XXV, Novembre 1910, pp. 161 ss. per una critica del « Gibson Index », in paragone con quelli del Dun, del Bradstreet, del Bureau of Labor. L'autore, in contraddizione col NORTON, afferma: « Clearly the Gibson Publishing Company would enhange the value of their index number by simplifying the character. If they dropped the vain pretence of continuing Dun's series, they would get rit both of the cumbrous method of computation and the obscurity of meaning which the effort at continuation involves ». Secondo il prof. Norton, il *Numero* del Gibson « in the light of the statistical quality and importance of the articles, is excellent ». ed è continuazione degna dell'altra serie.

Singolari contrasti di giudizî, che invitano a molta cautela, nelle induzioni teoriche sui risultati degli *Index-Numbers*.

[3]) Appena alcune serie erano state costruite dallo STRINGHER (anni 1873-1883 e 1886-87), dal PANTALEONI (1878-1889), e dal BENINI (1881-1902).

[4]) NECCO, *La curva dei prezzi delle merci in Italia negli anni 1891 - 1899*. Torino 1910.

[5]) Il metodo seguito dal Necco è quello del DE FOVILLE, applicato nelle citate sue indagini dal Benini. Cfr. BENINI, *Principii di statistica Metodologica*, pp. 248 ss.

vengono da prima provvisoriamente formati coi prezzi dell'anno precedente e vengono di poi corretti applicando loro i prezzi definitivi accertati per l'anno in corso, è chiaro che se si attribuisce al totale provvisorio il valore cento ed al totale definitivo un valore proporzionale a quello, si apprende dal dislivello fra i due valori quanto in complesso le merci aumentarono o calarono di prezzo in un dato anno rispetto al precedente. Questa operazione, ripetuta per una serie di anni, ci dà una serie indefinita di rapporti fra due anni consecutivi; se la serie è ininterrotta, basta riferire tutti i rapporti al primo per ottenere una serie uniforme di dati [1]).

Non si tiene conto, per tal modo, delle merci prodotte e consumate all'interno; tuttavia, per l'entità del commercio di esportazione e di importazione, si ha fondato motivo di credere che un numero-indice così costruito corrisponda con sufficiente esattezza al reale movimento dei pezzi [2]), mentre ha il pregio di tenere calcolo approssimativo dell'importanza effettiva delle variazioni dei prezzi delle merci singole. Infatti, essendo basato sulla differenza dei valori totali calcolati sui prezzi provvisorî e definitivi, ogni merce entra a formarlo in ragione composta della sua importanza e della sua variazione di prezzo [3])

[1]) Riportiamo, a maggior chiarimento, l'esempio addotto dal Necco, *op. cit.*, p. 23.

Si abbiano gli anni I, II, III, IV, V, coi seguenti rapporti: 100, $^{96}/_{100}$, $^{102}/_{100}$, $^{90}/_{100}$, $^{85}/_{100}$. Ne resulta che i prezzi del II anno sono del $^{4}/_{100}$ inferiori a quelli del primo, i prezzi del III anno sono del $^{2}/_{100}$ superiori a quelli del II, i prezzi del IV di $^{1}/_{10}$ inferiori a quelli del III, i prezzi del V di $^{15}/_{100}$ inferiori a quelli del IV. Così, se i prezzi del primo anno si fissano a 100, avremo 96 per quelli del II. Per il terzo anno avremo $96 + \frac{2}{100} 96 = 96 + 1,92 = 97,92$. Per il quarto anno avremo $97,92 - \frac{1}{10} 97,92 = 97,92 - 9,79 = 88,13$.

E così avremo una serie continua di numeri indici: 100 — 96 — 97,92 — 88.13 ecc.

[2]) La semplicità di applicazione del metodo descritto fu resa alquanto minore da alcune variazioni, che ebbero luogo nei procedimenti adottati nelle statistiche ufficiali per la formazione dei valori delle merci importate ed esportate. Cfr. Necco, *op. cit.*, pp. 24 ss.

[3]) Il metodo del Benini, dandoci due serie di prezzi-indici, all'importazione e all'esportazione, riesce anche a stabilire quando il commercio estero è riuscito più o meno vantaggioso al paese.

Se i prezzi delle derrate di esportazione ribassano più rapidamente di quelle d'importazione e se si può escludere che ciò debbasi a cause interne (progressi tecnici ecc.), si ha ragione di indurne che la ragione di scambio nel commercio internazionale è riuscita più sfavorevole al paese, cioè che esso, per ottenere la stessa quantità fisica di merci forestiere, ha dovuto cedere in cambio una maggiore quantità fisica delle proprie. Così accadde, per l'Italia, nel periodo 1888-1892, dopo

Non deve infine restare senza ricordo una recente, pregevole pubblicazione del comune di Milano sul movimento dei prezzi di alcuni generi di prima necessità in Milano durante lo scorso secolo [1]).

§ 89. — I movimenti dei prezzi, dal periodo di base 1845-1850 (= 100), secondo l'*Index Number* dell'« Economist », sono per periodi decennali dopo il 1861, indicati, in percentuali, dalla seguente tabella:

1845 - 1850 (periodo di base) . .	100
1861 - 1870	140 ½
1871 - 1881	121 ½
1881 - 1890	100
1891 - 1900	92 ½
1901 - 1910	100

Se invece si attribuisce alle varie classi di merci un peso diverso, a seconda dell'importanza del loro consumo (*Index-Number Weighted by Consumption*) si ottengono resultati alquanto diversi, particolarmente per il periodo 1861-1870, per il quale correggesi l'eccessiva influenza delle elevazioni del prezzo del cotone, in quel periodo di carestia.

La tabella è la seguente:

1845 - 1850	100
1861 - 1870	131
1871 - 1880	118
1881 - 1890	96
1891 - 1900	90
1901 - 1910	99

§ 90. — Si possono paragonare, come è stato fatto di recente dall'« Economist », i movimenti dei prezzi contemporaneamente in diversi paesi [2]). L'« Economist » ha preso in considerazione i prezzi in Inghilterra, nella Germania, negli Stati Uniti, per decenni, dal 1861 al 1910, tenendo a base (100) il decennio 1891-1900. Ne ha

la perdita del mercato francese, mentre nel periodo 1896-1901 l'identico fenomeno deve attribuirsi invece a diverse cause, particolarmente alla riduzione di costo dei prodotti esportati. Cfr. BENINI, *op. cit.*, pp. 250-51.

[1]) *Statistica dei prezzi del frumento, del pane, del vino, delle carni, del burro e del riso in Milano* (*Prezzi del frumento dal 1700 al 1908*; *per gli altri generi dal 1801 al 1908*), Milano 1908, estr. dal volume « Dati statistici del comune di Milano per l'anno 1908 », Milano 1909.

[2]) *History of the « Economist » Index-Number*, nell'« Economist » cit. del 26 agosto 1911, p. 422.

avuto i seguenti resultati, espressi in percentuali calcolate sulla base 1891-1900:

	Inghilterra	Germania	Stati Uniti
I. 1861 - 1870	146	130	140
II. 1871 - 1880	131	132	137
III. 1881 - 1890	107	108	110
IV. 1891 - 1900	100	100	100
V. 1901 - 1910	110	115	117

Si vede da questo prospetto che il movimento dei prezzi è stato, nelle sue linee generali, analogo nei tre paesi. Ciò mostra la presenza di una causa generale (l'offerta dell'oro); ma le differenze fra i tre paesi non si possono spiegare che coll'intervento di cause speciali a ciascuno di essi. La diminuzione dal periodo I al II è più sensibile in Inghilterra, che in Germania e negli Stati Uniti. Ciò si spiega innanzi tutto con una maggiore influenza della causa generale (l'offerta dell'oro), perché il nuovo oro portato sul mercato da prima influenzò più direttamente i prezzi dell'Inghilterra che non quelli della Germania, che aveva allora lo *standard* monetario in argento o quelli degli Stati Uniti, la cui circolazione fu, durante e dopo la guerra civile, in uno straordinario confusionismo. Ma la causa generale non è sufficiente; occorre tener conto delle ragioni speciali ai tre paesi. Si ricordi l'eccezionale elevatezza dei prezzi inglesi negli anni dal 1860 al 1870, il grande movimento produttivo e speculativo di quel paese e il fatto che i mercati Inglesi furono più aperti ai prodotti mondiali. Il più sensibile aumento dei prezzi in Germania, e più negli Stati Uniti, nel periodo IV V ha certamente per causa principale il protezionismo di queste due ultime nazioni.

Un'altra interessante comparazione fra i movimenti dei prezzi in paesi diversi è quella di recente tentata dal March per la Francia, la Germania, il Regno Unito e gli Stati Uniti [1]. Il periodo di base è la media dei prezzi nel 1891-1900.

Per la Francia ha tenuto presenti le osservazioni dell' « Annuaire Statistique de la France », per l'Inghilterra quelle del Sauerbeck, per la Germania quelle dell'« Hamburgs Handel und Schiffahrt »; per gli Stati Uniti vari *Index Numbers* combinati.

Le curve indicanti le variazioni dei prezzi nei varii paesi [2])

---

[1]) MARCH, *Le mouvement des prix et l'activité productrice* in « Bulletin de la Statistique générale de la France », I, 1 (ottobre 1911), pp. 64 ss.

[2]) Vedile tracciate in MARCH, *op. cit.*, p. 69.

hanno un andamento in generale uniforme, ma questa uniformità è meno sensibile per gli Stati Uniti, in confronto con gli altri tre paesi. Negli Stati Uniti si nota una maggiore elevazione dei prezzi, che, specie dal 1880 in poi, è costante, mentre è considerevole una straordinaria elevazione della curva nel 1865, al momento della crisi per la guerra di secessione.

Il March osserva che nel movimenti dei prezzi indicati dalle quattro curve si rilevano dei *massimi* e dei *minimi* coincidenti, dovuti ad oscillazioni di carattere generale per cause uniformi.

§ 91. — È pure interessante vedere quali furono le classi di merci, che esercitarono maggiore influenza, nei diversi periodi, sull'aumento e depressione dei prezzi.

Ciò può apprendersi dalla seguente tabella dell'« Economist », ove i cambiamenti sono segnati per le varie classi di merci, in quattro periodi, avendo a base il periodo 1846-50:

Base	1846-50	1871-5	1896-1900	1906-10
Grano e carne	100	124	93 ½	99 ½
Prodotti forestieri e coloniali	100	135	104	100 ½
Tessili	100	130	83	103 ½
Metalli	100	126	82	112 ½
Miscellanee.	100	126	104	116
Totale	100	128	90	106

L'aumento totale da 100 a 128, dal periodo 1846-50 a quello 1871-5, devesi, in maggior grado, all'influenza dei prodotti forestieri e delle materie tessili, che rappresentano le due variazioni massime, mentre l'aumento minimo, tuttavia considerevole, è dato dai cibi. La divergenza massima (tra i prodotti forestieri e i cibi) è di 11.

La diminuzione totale da 128 a 90 dal periodo 1871-5 a quello 1896-1900 devesi in massimo grado ai tessili e ai metalli, in grado medio al grano e alla carne, in grado minimo ai prodotti forestieri e alle miscellanee. La divergenza massima (tra i prodotti forestieri e le miscellanee da un lato e i metalli dall'altro) è di 22.

L'aumento totale da 90 a 106 dal periodo 1896-1900 al 1906-1910 è influenzato in grado massimo dalle miscellanee, e a qualche distanza, dai metalli, in grado medio dai tessili e dai prodotti forestieri, in grado minimo dal grano e dalla carne.

Le influenze esercitate dalle singole qualità di merci si vedono più distintamente nella tabella a pagina seguente.

	1846-50	1871-5	1896-00	1906-10
I. — CIBI				
Tabacco	100	196	219	213
Caffè	100	170	110	86
Carne	100	145	132	139
Grani	100	103	55	60
Tè	100	100	58	70
Zucchero	100	71	30	33
II. — TESSILI:				
Seta	100	152	97	102
Lana	100	132 ½	103	126
Cotone	100	123	62	103
Canapa e lino	100	112	70	83
III. — METALLI:				
Stagno	100	150	98	183
Ferro (Pig-iron)	100	132	85	86
Piombo	100	122	77	89
Rame	100	101	68	92
IV. — MISCELLANEE:				
Indigo	100	149	112	96
Cuoio	100	141	131	121
Legno	100	125	110	138
Olii	100	114	72	90
Sego	100	100	95	134

Innanzi tutto resulta chiaro che, quanto più osserviamo da vicino le singole merci, tanto meno regolare comparisce, nei rispettivi periodi, il movimento di rialzo o di ribasso. Talvolta anzi le merci speciali sono in contrasto col movimento generale. Così accade pel tabacco, il quale è, nel periodo di ribasso (1871-5 — 1896-1900) in forte rialzo, e per il caffè, il quale, nel periodo di ripresa (1896-1900 — 1906-10) è invece in sensibile diminuzione. Tanto per l'uno che per l'altro prodotto rilevasi un andamento uniforme, che sembra in apparenza estraneo al movimento generale. Lo stesso avvertesi per il cuoio, che presenta, nei tre ultimi periodi, un progressivo ribasso, dopo il grande rialzo dal primo al secondo periodo.

La progrediente economicità della produzione comparisce una fra le cause più potenti di depressione del prezzo degli articoli, il che è particolarmente significante per lo zucchero, che è, nella tabella, l'articolo, che ha subito un maggiore ribasso.

Esprimendo in percentuali le variazioni delle diverse merci nei diversi periodi ed indicando pure in percentuali la variazione

FLUTTUAZIONI DELLE VARIE MERCI NEI DIVERSI PERIODI.

I (1846-50 — 1871-5) RIALZO DEI PREZZI (Rialzo medio 28 %)			II (1871-5 — 1896-900) RIBASSO DEI PREZZI (Ribasso medio 30 %)			III (1896-900 — 1906-10) RIALZO DEI PREZZI (Rialzo medio 18 %)		
Aumentarono meno della media	Aumentarono circa la media	Aumentarono più della media	Ribassarono più della media	Ribassarono circa la media	Ribassarono meno della media	Rialzarono meno della media	Rialzarono circa la media	Rialzarono più della media
Olii (+ 11 %)	Lana (+ 32 ½ %)	Tabacco (+ 96 %)	Canapa e lino (— 37 %)	Indigo (— 26 %)	Tabacco (+ 12 %)	Zucchero (+ 10 %)	Lana (+ 22 %)	Stagno (+ 86 %)
Canapa e lino (+ 14 %)	Piombo (+ 32 %)	Caffè (+ 70 %)	Petrolio (— 37 %)	Rame (— 33 %)	Sego (— 5 %)	Grano (+ 9 %)	Tè (+ 21 %)	Cotone (+ 66 %)
Grano (+ 3 %)	Ferro (+ 32 %)	Seta (+ 52 %)	Piombo (— 37 %)	Stagno (— 34 %)	Cuoio (— 7 %)	Carne (+ 5 %)	Canapa e Lino (+ 19 %)	Sego (+ 41 %)
Rame (+ 1 %)	Legno (+ 25 %)	Stagno (+ 50 %)	Ferro (— 37 %)	Seta (— 34 %)	Carne (— 9 %)	Seta (+ 5 %)	Piombo (+ 16 %)	Rame (+ 35 %)
Sego (.....)	Cotone (+ 23 %)	Indigo (+ 49 %)	Tè (— 42 %)	Caffè (— 35 %)	Legno (— 12 %)	Ferro (+ 1 %)		Cuoio (+ 25 %)
Tè (.....)		Carne (+ 45 %)	Grano (— 46 %)		Lana (— 24 %)	Tabacco (— 3 %)		Petrolio (+ 25 %)
Zucchero (— 26 %)		Cuoio (+ 41 %)	Cotone (— 50 %)			Caffè (— 21 %)		Legno (+ 25 %)
			Zucchero (— 59 %)			Indigo (— 14 %)		

media per ciascun periodo, come tabella a pag. 189 si vede ancor più chiaro come, nell'interno dei diversi periodi, procedano bizzarramente i movimenti di prezzo delle merci singole.

Come si vede, ciascuna di queste medie per periodo è una media non tipica, in quanto non si addensa attorno alla media la maggior parte dei dati, ma anzi sensibilmente ne diverge. Lasciando pure in disparte le merci, che aumentano o ribassano, rispettivamente nei periodi di ribasso o rialzo, in ciascun periodo vi sono delle divergenze estreme, anche quando il movimento della merce corrisponde nella direzione al movimento generale [1]).

Per ciascuna delle merci si potrebbero considerare (se ciò non uscisse dal nostro compito) le cause che hanno influito sull'offerta e sulla domanda e si potrebbe, volta per volta, stabilire l'azione del progresso tecnico, o della trasformazione o diffusione dei bisogni.

Alla radice della mutazione dei prezzi delle merci si osserveranno quelle multiformi influenze, che agiscono sulla domanda e sul'offerta collettiva [2]). Così il grande aumento, nell'ultimo periodo, del prezzo del cotone, è massimamente in rapporto con la grande diffusione dei filati di cotone presso tutte le nazioni e presso tutte le classi sociali, mentre l'offerta non ha potuto regolarmente seguire la domanda. Se noi consideriamo come avvenne questa diffusione, ne riconosciamo una causa nella fortissima diminuzione nel periodo antecedente, ove appunto il cotone è tra le merci che ribassano assai più della media. Questo ribasso determina un aumento della domanda collettiva, aprendo il consumo del cotone a nazioni ed a classi sociali, cui era prima precluso. Ma, una volta avvenuta questa diffusione, essa tende a persistere, nonostante il rialzo successivo, perchè i gusti acquisiti non si trasformano facilmente, perchè non compa-

---

[1]) Vedi in NECCO, *op. cit.*, pp. 33 - 34 le differenze, spesso sensibili, fra le curve degli indici delle categorie di merci considerate e la media. Gli indici delle categorie all'esportazione hanno direzioni molto meno uniformi che all'importazione, tanto che riesce difficile esaminare l'opera di ciascuna sulla direzione della curva totale.

Quanto al movimento generale, constatasi un periodo discendente fino al 1887 ed uno ascendente sino al 1890, nel 1891 i prezzi volgono al basso, a cagione delle crisi; raggiungono la depressione massima nel 1896 - 97 e risalgono di poi per tre o quattro anni, ridiscendono per poco, indi si portano rapidamente ad altezze non raggiunte da oltre vent'anni.

[2]) S'intende bene che osservare le variazioni dell'offerta e della domanda e le cause che le determinano non significa ricondurre i prezzi alle « leggi della domanda e dell'offerta », secondo l'espressione degli antichi economisti, certamente per sè stessa inesatta.

riscono succedanei più a buon mercato, perchè è costante o in parte progrediente il benessere delle nazioni e delle classi sociali, presso le quali è avvenuta la diffusione dei prodotti di cotone.

E poichè a questo movimento regolare della domanda non risponde una regolarità dell'offerta, in ciò vedesi una ragione delle « crisi », che nella produzione e nel commercio di quest'articolo si lamentano [1]).

§ 92. — Il movimento parallelo dei prezzi all'ingrosso e dei prezzi al minuto può essere illustrato, negli ultimi decennî, dal raffronto tra le cifre dell'« Economist », che si riferiscono ai prezzi all'ingrosso e quelle del « Board of Trade », relative ai prezzi al minuto in Londra [2]):

ANNI	« Economist » al 1.° gennaio di ciascun anno	« Board of Trade » Numero-Indice dei prezzi al minuto in Londra
1895	89	93.2
1896	93	92.0
1897	91	96.2
1898	88	100.8
1899	89	96.4
1900	**100**	**100.0**
1901	99	101.9
1902	91	101.6
1903	93	103.2
1904	103	104.3
1905	99	103.7
1906	109	103.2
1907	117	105.8
1908	108	108.4
1909	103	108.2
1910	112	109.9

Il raffronto, pur tenendo conto della non piena omogeneità dei lati, che non autorizza conclusioni definitive, può insegnarci:

a) La maggiore stabilità dei prezzi al minuto, in confronto con la fluttuazione dei prezzi all'ingrosso;

[1]) Anche il Necco, *op. cit.*, pp. 56-57 rileva l'aumento costante negli anni dal 1900 in poi, ma sembrami attribuisca un'importanza eccessiva alla speculazione, quale fattore di elevazione, come prima di depressione, dei prezzi.

[2]) Cfr. « Economist », 26 agosto 1911. Le cifre dell'« Economist » sono state, dalla rivista, ricalcolate, avendo per base il 1900 = 100.

b) Una alquanto meno sollecita progressione, nei periodi di rialzo, dei prezzi al minuto. Infatti l'aumento nei prezzi all'ingrosso dal 1895 al 1896 non si verifica immediatamente per quelli al minuto, ma si avverte solo nel seguente 1897. Del pari l'aumento tanto sensibile nei prezzi all'ingrosso dal 1905 al 1906, non si avverte pei prezzi al minuto se non nel 1907, dal quale istante continua, quasi ininterrotto, nonostante la discesa dei prezzi all'ingrosso nel 1909.

c) In compenso però è evidente che il rialzo dei prezzi al minuto, una volta avvenuto, tende a consolidarsi e a sfuggire alle influenze della discesa temporanea dei prezzi all'ingrosso. Ciò resulta chiaramente dimostrato, nel precedente prospetto, pel periodo 1900-1910. Dal 1900 al 1901 i prezzi all'ingrosso ribassano e quelli al minuto seguitano nell'aumento; il ribasso si accentua molto sensibilmente dal 1901 al 1902 e i prezzi al minuto rimangono quasi inalterati. Il ribasso dei prezzi all'ingrosso dal 1904 al 1905 provoca è vero, un piccolo, quasi insensibile, ribasso in quelli al minuto; ma viceversa alla diminuzione dal 1907 al 1908 risponde un aumento, e a quella dal 1908 al 1909 un ribasso insensibile [1]).

Questo argomento delle divergenze tra prezzi all'ingrosso e prezzi al minuto ha richiamato l'attenzione di parecchi scrittori, che ne hanno dato varie interpretazioni plausibili.

Premesso che un altro aspetto caratteristico, anzi essenziale, di questo fenomeno, oltre quelli brevemente enunciati, consiste nella formazione, nel commercio al minuto, di *prezzi differenziali* o *a classi* divergenti a seconda delle categorie di consumatori, rilevo che non si è forse abbastanza insistito, nell'interpretazione del fenomeno stesso, sopra un elemento che nella pratica ha una importanza notevole: *i rapporti concreti intercedenti tra il piccolo commerciante e il*

[1]) Il LEVASSEUR, *Prix des denrées alimentaires* in «Revue Économique Internationale», anno 7, vol. IV, n. 2 (15-20 nov. 1910), p. 237 osserva che i prezzi al minuto seguono le grandi variazioni dei prezzi all'ingrosso, ma egli stesso riconosce che se i prezzi al minuto aumentano qualche tempo dopo i prezzi all'ingrosso, tendono con maggior fermezza a mantenere lo *statu quo* nei periodi di ribasso e ricorda che i Parigini non hanno sentito il beneficio dei lievi ribassi dei prezzi all'ingrosso nel 1908-1909, mentre avevano subito gli effetti degli aumenti nel 1905-1908 e con grande sollecitudine quelli del 1910.

È vero, come osserva l'autore, che «en définitive le gros commande le detail» ma le sottrazioni di rendita, che avvengono a danno dei consumatori per parte dei commercianti, nei periodi di ribasso, rappresentano per la generalità un danno definitivo, il quale, appunto perchè più stabile e regolare, non è affatto compensato dal vantaggio derivante ai consumatori stessi dal non immediato adattamento dei prezzi al minuto al rialzo di quelli all'ingrosso.

consumatore. È giusto richiamare l'attenzione sul difetto di attiva concorrenza, nonostante il gran numero delle imprese, osservando che tra la maggiore o minore molteplicità delle imprese dedicate ad un medesimo ramo di produzione e la maggiore o minore efficacia della concorrenza non sempre vi è una relazione necessaria [1]).

Ma non si può neanche trascurare che contribuisce alla elevazione dei prezzi al minuto e alla loro differenziazione in classi l'influenza diretta che il piccolo commerciante esercita sul consumatore. È infatti irreale supporre il consumatore un uomo economico perfetto, organizzatore, conoscitore ed esecutore d'un suo piano utilitario. Egli agisce talvolta, più che da avveduto calcolatore, da passivo istrumento. Le sue domande insomma non sono nella realtà rispondenti a quelle che a lui procurerebbero il massimo *relativo* di felicità economica. Certo può essere indagine scientifica apprezzabile quella per cui, applicando le nozioni del calcolo, ci si domanda quali variazioni di ofelimità rispondono a date variazioni dei prezzi [2]).

Ma queste variazioni dell' ofelimità non rispondono alle variazioni della felicità concreta, reale o presunta, momentanea o relativamente stabile, felicità, la quale, appunto perchè concreta e non ipotetica, non è mai, neanche in confronto con le ricchezze materiali, esclusivamente economica.

Ora, nel minuto commercio e nei rapporti che ne discendono tra venditore e compratore, la soddisfazione del compratore presenta una deviazione tipica da quella che potrebbe considerarsi la soddisfazione economica normale dell'uomo medio in un determinato periodo. E perciò egli frequentemente si adatta, per un' infinità di cause, tra le quali l'azione diretta esercitata su lui con mille metodi dal venditore, ad un prezzo diverso da quello che gli darebbe il massimo relativo di soddisfazione economica in quel momento.

Così la formazione del prezzo a classi, caratteristica del minuto commercio, non dipende soltanto dalla possibilità esistente nel venditore di sfruttare la capacità economica delle diversi classi di consumatori, che non sono tra loro in concorso [3]), ma anche dalla possibilità di esperimentare e sfruttare la diversa sensibilità delle differenti classi di consumatori di fronte alle mutazioni della felicità

[1]) BARONE, *Principii di Economia Politica*, Pescara 1909, pp. 137-138.
[2]) AMOROSO, *Le variazioni* etc., p. 77.
[3]) CASSOLA, *La formazione dei prezzi nel commercio*, Palermo 1911.

economica. In altri termini il venditore ha rapporto non con un uomo economico astratto, ma con un uomo economico concreto, sul quale sempre agiscono, in grado differente, gli apprezzamenti non economici. E perciò non si limita a valutare approssimativamente la capacità economica del suo cliente, nel momento della contrattazione, ma valuta anche la varia sensibilità economica del cliente e sono queste due valutazioni congiunte, non già la prima soltanto, che determinano e spiegano la formazione del prezzo a classi nel minuto commercio.

Da tutto ciò resulta altresì spiegato un fenomeno, che appunto caratterizza questa classificazione del prezzo nel piccolo commercio. *La classificazione dei prezzi nella realtà non procede da un massimo ad un minimo, rispondentemente alle risorse presunte dal consumatore, bensì presenta adattamenti estremamente varii e consente persino la possibilità di un rapporto inverso tra la potenzialità economica del consumatore e il suo effettivo sfruttamento.* Il che dipende dal fatto che l'apprezzamento della sensibilità o consapevolezza economica del consumatore è essenzialmente diverso da quello della sua capacità economica. I consumatori più poveri sono talvolta le vittime designate del commerciante classificatore dei suoi clienti, appunto perchè in essi può essere minima la consapevolezza economica. Il consumatore più « capace » potrà occupare nella scala dei prezzi un posto inferiore a quello del « meno capace », che sia nello stesso tempo meno « avveduto » [1]). Ma su ciò ritorneremo trattando l'argomento della cooperazione di consumo.

§ 93. — Abbiamo detto che intendiamo rimandare ad altra parte del lavoro lo studio dei rapporti tra le variazioni dei prezzi e le

---

[1]) Così è chiaro che la formazione del prezzo a classi nel minuto commercio non contraddice al noto teorema del JEVONS, *Teoria dell'economia politica*, p. 221, che sul mercato pubblico non possono, in qualunque momento, tenersi due prezzi differenti per un articolo dello stesso genere. Aggiungeva subito dopo l'autore: « Le differenze, che potessero praticamente occorrere, sarebbero motivate da circostanze estranee, come il poco credito degli avventori, la poca loro pratica del mercato, e così via via ». Ora sono appunto queste « circostanze estranee » che rappresentano, nel caso nostro, un elemento considerevole del fenomeno, sì da non potere essere trascurate o tenute puramente quale « elemento perturbatore ». Mentre è non meno chiaro che il minuto commercio sensibilmente discostasi da quel « mercato teoricamente perfetto », che il Jevons diceva aversi soltanto quando « i trafficanti tutti sono perfettamente a giorno delle condizioni di offerta e domanda e della conseguente ragione di scambio ». Cfr., su quest'argomento dei prezzi al minuto, anche NEUMANN, *La formazione dei prezzi* nella « Biblioteca dell'Economista », serie III, vol. II, pp. 711 ss.

variazioni del valore della moneta. Così pure trova il suo posto nella parte dedicata alla speculazione una breve indagine sulle influenze che la speculazione esercita sui prezzi.

Qua ci limitiamo ad esporre alcune considerazioni sopra una questione sottile ed importante, anche praticamente: se il saggio dello sconto influisca, ed in qual senso, sui prezzi.

Di recente la tesi affermativa è stata sostenuta, con molta avvedutezza, dal Wicksell[1]). Secondo quest'autore l'azione del saggio delle sconto sui prezzi si manifesterebbe ogni qual volta il saggio dello sconto, stabilito per accordo dalle maggiori banche mondiali, o saggio dell'interesse monetario, è inferiore al saggio dell' interesse naturale, cioè riferito ai prodotti. In tal caso si ha un'alterazione di equilibrio, alla quale susseguono, perchè l'equilibrio si ristabilisca, perturbazioni dei prezzi nel senso di una transitoria elevazione. Viceversa se il saggio dello sconto, concordato fra le banche, è superiore al saggio corrente, si determina una diminuzione dei prezzi.

Due sono i punti, che bisogna discutere separatamente, perchè forse comportano differente soluzione. In primo luogo esiste veramente questa influenza del saggio dello sconto sui prezzi, vale a dire ve n'è, teoricamente, la possibilità? In secondo luogo è concepibile che le maggiori banche attuino, mercè accordo, quella deviazione del saggio dello sconto dal saggio normale, che è la premessa necessaria, secondo il Wicksell, perchè si abbia l'influenza sui prezzi? Il Wicksell risponde affermativamente ad ambedue le domande; il Graziani[2]) ad ambedue negativamente. Ma a noi sembra che non si possano seguire, per ragioni diverse, le conclusioni nè dell'uno nè dell'altro fra i due eminenti economisti.

Secondo il Graziani non sussisterebbe il fenomeno, voluto dal Wicksell, che la diminuzione del saggio dello sconto, cambiato ipoteticamente dalle banche, provochi necessariamente un aumento di accumulazione e perciò una elevazione dei prezzi. Questo, se mai, accadrebbe soltanto in casi eccezionali di febbrile eccitamento, ma non in via normale. Non è necessario, secondo l'autore, che alla diminuzione del saggio dello sconto in confronto del saggio normale d'interesse risponda un extraprofitto in favore degli imprenditori. Dice il Graziani: « Solo se il saggio del profitto è proporzionalmente più cospicuo, potrà accadere che capitalisti semplici si tra-

---

[1]) Cfr, Wicksell, *The influence of the rate of interest on prices*, in « Economic Journal », XVII, giugno 1907 e il precedente libro: *Geldzins und Güterpreise*, Jena 1898.

[2]) Graziani, *Problemi speciali*, cit., pp. 63 ss.

sformino in imprenditori ». Ma il Wicksell dice appunto che costituiscesi un divario tra il saggio del profitto e il saggio dello sconto, in seguito all'ipotetico abbassamento al di sotto del normale, e che perciò ne consegue una trasformazione di capitalisti semplici in imprenditori.

Tutto ciò è, s'intende, momentaneo, perchè, o prima o poi, l'equilibrio deve ristabilirsi e questo extraprofitto sparire, ma ciò non toglie, secondo il Wicksell, che al ristabilimento dell'equilibrio non si possa addivenire se non per mezzo di una alterazione dei prezzi, la quale resulta dunque provocata dall'alterazione del saggio dello sconto. Gli imprenditori, per approfittare del momento favorevole, estendono il campo d'impiego industriale, aumentano la domanda dei prodotti e dei servizii, provocano un rialzo dei prezzi, il che finalmente è causa di una diminuzione dei profitti, sino al pareggiamento fra il saggio dell'interesse ottenuto nell'impiego produttivo diretto e quello del capitale mutuato.

Non può dunque negarsi che la descrizione di questi procedimenti, sempre data l'ipotesi, è, in massima, corretta.

Ciò non sembra al Graziani, il quale, innanzi tutto, osserva che la trasformazione di capitalisti semplici in imprenditori non significa, *in guisa assoluta*, « un impiego maggiore di capitale produttivo, potendo la medesima quantità di capitale essere fra le varie imprese disugualmente ripartita ». Ma nel caso, di cui trattasi, se avviene una trasformazione di capitalisti semplici in imprenditori, accade in quanto si vuole approfittare, sempre in ipotesi, del favorevole momento per l'impiego del capitale nelle industrie e quindi codesto passaggio è intimamente connesso a un maggiore impiego di capitale produttivo, in vista di più ampii lucri.

Ma, aggiunge il Graziani, anche dato che una maggiore quantità di capitale fosse applicata nella industria, in vista di lucri più alti, non si avrebbe un incremento generale dei prezzi, salvo i casi di febbrile eccitamento in periodo di crisi.

Ora se il Graziani ammette che, in caso di febbrile eccitamento, si avrà una elevazione dei prezzi, è necessario esaminare se questo febbrile eccitamento, non possa, eventualmente, essere provocato dal diminuito saggio dello sconto. Se pertanto sarebbe errore ritenere che a questo fenomeno economico *debba* susseguire immancabilmente l'altro fenomeno psicologico, non si può escludere che il primo possa provocare il secondo, anzi, dato il facile eccitamento degli intraprenditori, che tenda a provocarlo. E allora sarebbe evidente per lo meno la possibilità di una indiretta azione del saggio dello sconto

sui prezzi, a traverso questo fatto psicologico, che, se non è necessario, è per lo meno probabile e frequente [1]).

Ma, prescindendo anche da ciò, se è un fatto, ammesso anche dal Graziani, che la diminuzione del saggio dello sconto può determinare l'affluenza nella industria di una maggiore quantità di capitale, ne sarà conseguenza una elevazione dei prezzi dei prodotti e dei servizî, più intensamente domandati in seguito a questa estensione dell'impiego industriale.

Certo codesta affluenza, in vista di maggior lucro, non avverrà generalmente ed ugualmente in tutte le industrie, ma, come sempre accade, in alcune produzioni a preferenza delle altre. Quivi ad ogni modo potrà realizzarsi quell'extraprofitto transitorio, destinato a cadere, a traverso la elevazione dei prezzi.

Ma vi è un'altra ragione, non avvertita dai due autori, per cui la diminuzione del saggio dello sconto può essere causa di elevazione dei prezzi: può questa diminuzione prolungare la persistenza in vita delle imprese meno resistenti e più bisognose di credito e quindi aumentare la domanda di prodotti e servizî in confronto di quella che sarebbe stata se un saggio più elevato, il « naturale », avesse consentito il credito solo a più onerose condizioni.

Ma è sul secondo punto che sono ragionevoli molti dubbi; se, a parte la possibilità teorica di una influenza del saggio dello sconto, divergente dal « naturale », sui prezzi, sia ammissibile che le grandi banche, con mutui accordi, abbiano facoltà arbitraria di modificare il saggio dello sconto, per esercitare influenza sui prezzi. Ora ciò è da escludersi, perchè il saggio dello sconto dipende per le banche d'ogni paese da una serie di condizioni esterne ed interne, alle quali deve il saggio uniformarsi, se pure non si vogliono determinare disequilibri, per quanto « momentanei », esiziali alle banche ed alle varie economie nazionali. Nè gioverebbe opporre che tutto ciò non esclude la possibilità, diremmo quasi, materiale delle banche di accordarsi per provocare una momentanea divergenza e le relative conseguenze sui prezzi, perchè non si può, senza cadere nel sofisma, concepire una politica bancaria manifestamente contraria alla convenienza delle banche e dei paesi, in cui esse operano.

[1]) Il GRAZIANI parla di « febbrile eccitamento *in periodi di crisi* », ma non è necessario che ad ogni eccitamento degli imprenditori, in vista di sperati lucri, sia conseguenza una crisi. Anzi (e sarebbe precisamente il caso presente) potrebbe ristabilirsi l'equilibrio automaticamente, mercè la elevazione dei prezzi e la diminuzione del profitto, nel senso appunto voluto dal Wicksell, senza necessità di giungere a questo definitivo resultato attraverso una crisi.

Anzi è qua da farsi, in base all'esperienza, una osservazione, che apertamente contraddice, in questo punto, alla teorica del Wicksell: la facoltà, *apparentemente* arbitraria, di variazioni del saggio dello sconto dal suo saggio normale, piuttosto che alle grandi banche, può riconoscersi a certe limitate associazioni bancarie, che operino entro ristretti confini ed in particolari condizioni. Così la Cassa centrale delle cooperative di credito Prussiane (*Centralgenossenschaftskasse*), potè, nel 1907, al momento della grande crisi Americana, mantenere il saggio dello sconto al 3 ½ per cento, mentre quello della *Reichsbank* saliva al 7 ½ per cento, ma questo resultato non potè ottenersi che in un ristretto regime di eccezione e come conseguenza, in ispecie, dei vincoli tutti particolari, che intercedono tra la Cassa ed i piccoli depositanti, desiderosi di conseguire un credito di favore e disposti perciò a non toglierne la possibilità, col provocare, nei momenti di tensione monetaria, distrazioni a fine di speculazione delle somme depositate presso la Cassa [1]).

Ma è evidente che queste eccezionali facoltà « arbitrarie », così necessariamente limitate, non possono portare sensibili influenze sui prezzi. Queste potrebbero eventualmente esistere in caso soltanto di un accordo fra le grandi banche o comunque di una politica delle grandi banche, le quali debbono invece mantenersi costantemente nella normalità.

Tentò anche il Wicksell di fondare la sua dottrina sopra una dimostrazione di fatto, ma non sembra che vi sia riuscito. Egli, in confronto con la realtà, costituiscesi una specie di *alibi*, che, sebbene in coerenza coi suoi principî dottrinarî, rende tuttavia molto poco persuasiva la dimostrazione.

Infatti l'osservazione dimostra che un saggio dell'interesse monetario basso non corrisponde ad alti prezzi e viceversa, che anzi spesso saggio dell'interesse e prezzi si alzano e si abbassano insieme [2]). Ma questi fatti, che sembrano contraddire alla teorica ne sono invece, secondo l'autore, piuttosto una conferma, solo che ci si intenda sul vero significato di « alto » e di « basso » interesse. L'interesse non è mai « alto » o « basso » in se stesso, ma soltanto in paragone col saggio del profitto; quindi non ogni qualvolta incontriamo aumento o diminuzione del saggio dell'interesse, si può parlare di un aumento o diminuzione effettivi, avuto

---

[1]) Cfr. ANSIAUX, *Principes de la politique régulatrice des changes*, Bruxelles 1910, pp. 120 ss.

[2]) WICKSELL, *Influence of the Rate* etc., p. 216.

riguardo al contemporaneo saggio del profitto. « In realtà l'interesse del danaro è molto spesso basso quando sembra essere alto e viceversa »[1]. È vero che in definitiva il saggio dell'interesse tenderà a seguire lo stesso corso del saggio del profitto, ossia tenderà ad adeguarsi al suo « livello normale », ma questo livellamento non avviene immediatamente e spontaneamente, bensì mercè gli inversi movimenti dei prezzi. Quindi ad ogni deviazione del saggio dell'interesse dal suo livello normale, dato dal contemporaneo saggio del profitto, risponde la tendenza al ristabilirsi dell'equilibrio, per opera del movimento dei prezzi; quindi è chiara l'influenza del saggio dell'interesse, nella sua deviazione dal normale, sui prezzi, rispettivamente nel senso di una elevazione o di un abbassamento, a seconda che si abbassa o si eleva sul « livello normale ».

Ma ogni dimostrazione induttiva, messa in questi termini la questione, diviene difficile, poichè è tolto ogni valore all'esame dei rapporti tra l'interesse, nel suo corso effettivo, ed i prezzi. Il problema consiste nell'indurre: quale sarebbe in ciascun momento il saggio naturale dell'interesse, di cui manca una diretta manifestazione statistica; quando avviene e in certa misura una deviazione da questo saggio, quale ne è l'influenza effettiva sui prezzi. Si naviga così necessariamente nel campo delle ipotesi. Per esempio, non persuade quel che scrive il Wicksell sull'aumento dei prezzi nel primo decennio del secolo XIX, più cospicuo in Inghilterra che altrove e sul deprezzamento dopo il 1815, ugualmente più considerevole in altri paesi che in Inghilterra. Quando si consideri, che, durante le guerre Napoleoniche, non si arresta in Inghilterra il progresso industriale, mentre sono in incremento i prezzi di trasporto, si ha in ciò sufficiente spiegazione del divario tra i prezzi inglesi e gli altri, nè si ha alcuna necessità di ricorrere a un « residuo », che consisterebbe nel divario fra il saggio di sconto usato dalla Banca d'Inghilterra (5%) e il più elevato saggio naturale d'interesse contemporaneo. Perchè la dimostrazione riuscisse convincente bisognerebbe che i fatti si fossero presentati assai diversamente: aumento dei prezzi più cospicuo in Inghilterra che altrove, mancanza in Inghilterra di qualsiasi altro fenomeno concomitante, a cui fosse possibile attribuire, con sufficiente sicurezza, il valore di causa del primo fenomeno. Ma, essendosi invece i fatti presentati ben diversamente, è arbitraria la ricerca di un « residuo di spiegazione », di cui manca

[1]) WICKSELL, *Influence*, p. 217. « In one word, the interest on money is, in reality, very often low when it seems to be high, and high when it seems to be low ».

la necessità. Tanto più che il saggio « naturale » dell'interesse, termine di paragone col saggio di sconto della Banca d'Inghilterra, appare piuttosto un mito che una realtà.

Lo stesso dicasi pel deprezzamento generale consecutivo al 1815, di cui sono sufficiente spiegazione l'incremento dell'accumulazione capitalistica, il decremento dei prezzi di trasporto, senza necessità di ricorrere a una divergenza, tutt'altro che dimostrata, tra il saggio dello sconto e il saggio naturale d'interesse.

Cosicchè, in conclusione, due sono i punti contestabili nella teorica esaminata: la realtà di un accordo delle maggiori banche, per far divergere il saggio dello sconto dal saggio « naturale » dell'interesse; l'effettivo valore delle presunte manifestazioni reali del fenomeno, le quali d'altronde sarebbero, quasi casualmente, avvenute in condizioni diverse da quella che lo stesso autore giudica necessaria: *l'accordo internazionale.*

Ma quanto al *valore logico* dei procedimenti, per cui il fenomeno si *verificherebbe*, non mi sembra validamente contestabile. S'intende che ciò è poco; tuttavia ha una qualche importanza, perchè dimostra che la possibilità, diremmo, *teorica* del fenomeno stesso non è da escludersi, per la interdipendenza dei fatti economici.

Capitolo V.

Valore e costo.

Sommario: § 94. La teoria classica del « valore normale ». — § 95. Le deficienze della teoria classica del « valore normale ». — § 96. La teoria Ferrariana del costo di riproduzione. — § 97. La dottrina dell'equilibrio e il valore. — § 98. Appendice matematica a questo capitolo.

§ 94. — Intendesi per « *valore normale* » *dei prodotti quella misura del valore, intorno alla quale si verificano le oscillazioni del valore corrente dei prodotti e verso la quale tende, comunque allontanata, a ritornare la ragione di scambio.*

Di questo valore normale dei prodotti non si può a rigore parlare in caso di monopolio, sebbene qualche economista si sia valso impropriamente di questa espressione. In caso di monopolio vi è soltanto un minimo del valore contraddistinto dal costo di produzione, ma si attua, come abbiam visto, quel rapporto che conferisce al monopolista il massimo lucro netto.

Invece in condizioni di libera concorrenza assoluta il *valore dei prodotti tende a conformarsi al costo di produzione* ed è questo che

dicesi *il valore normale*: cioè quel valore intorno al quale avvengono le oscillazioni del mercato, le quali provocano l'azione di forze, che riconducono al punto di equilibrio.

Fu questa teorica del *valore normale* (o, come era allora chiamato, *naturale* dei prodotti [1], largamente svolta dagli economisti classici, come lo Smith e il Ricardo.

Le condizioni necessarie perchè si abbia questa tendenza del valore dei prodotti a conformarsi, nonostante le oscillazioni del mercato, al costo di produzione, sono dal Pantaleoni, con piena lucidità, così riassunte: « *Se supponiamo degli edonisti perfetti e la assenza di ogni ostacolo a ciò che ognuno si comporti in conformità del proprio interesse, in un regime di lavoro diviso, nel quale ognuno lavora esclusivamente per un comune mercato, si deduce dal concetto del costo di produzione, inteso come sacrificio o pena, imposti dalla natura per il conseguimento della maggior parte dei beni, un teorema di cui la formula è questa: che il valore dei prodotti di ciascun produttore deve riuscire proporzionale al costo sofferto per conseguirli* » [1]). Suppongasi infatti (come nell'ipotesi predetta) l'esistenza di diverse industrie, in cui sia diversa la remunerazione degli sforzi incontrati per il conseguimento dei beni e si supponga la piena trasferibilità dei produttori da una ad altra industria.

Ne verrà, come necessaria conseguenza, che si accrescerà la offerta dei prodotti, di cui il valore rappresenta una remunerazione più ampia e si diminuirà la offerta dei prodotti, di cui la remunerazione è minore. Ma, come ulteriore conseguenza di questo fenomeno, avverrà: 1.° *pei prodotti, di cui il valore di mercato è più remuneratore, un aumento di offerta sproporzionato alla domanda, e conseguentemente un abbassamento del prezzo;* 2.° *pei prodotti, di cui il valore di mercato è meno remuneratore, una diminuzione di offerta, che sarà dunque inferiore alla domanda esistente a quel valore di mercato: il che porterà a un rialzo di prezzo.* Di modo che, conseguentemente all'azione spontanea di queste forze, i *valori tenderanno rispettivamente in ogni ramo di industria a stabilirsi al costo di produzione, costituendo un rapporto costante tra costo e premio.*

---

[1]) Qua dunque si tratta della concorrenza perfetta. Si ricordi ciò che è detto al § 71, ove si raffronta il regime attuale a concorrenza *imperfetta* con un ipotetico regime socialista.

Nel regime socialista, come è accennato, al cit. paragrafo, o si ripeterebbero le stesse categorie date dalla libera concorrenza (cfr. n. p. 207) o, attuandosi un sistema di prezzi multipli, essi tenderebbero ad assumere forma di prezzi politici. Per parte mia ritengo che questa sarebbe la prevalente tendenza, imposta dagli stessi principii fondamentali del regime. Cfr. anche i §§ 109 e 110.

Si è parlato di *trasferimento di produttori da una ad altra industria*, come forza tendente a generare questo costante equilibrio tra costo e premio. Ma, come osservavano giustamente gli antichi economisti, non è per ciò necessario un effettivo trasferimento dei produttori, ma è sufficiente l'azione di qualsiasi forza analoga, che produca consimili risultati, ad es. l'impiego, nelle produzioni più remunerate, del capitale e del lavoro, che sono disponibili e in attesa di essere impiegati.

Infine perchè il costo di produzione designi il *saggio normale* del valore di scambio è anche necessaria un'altra condizione, che del resto è implicita nella nostra dimostrazione: *che del prodotto sia aumentabile l'offerta*. Chè se questa condizione non si verifica, non può aver luogo l'azione delle forze, che abbiamo descritto e perciò, in questo caso, il costo di produzione rappresenta soltanto il minimo saggio, al disotto del quale non potrà discendere il valore del prodotto, ma non potrà definirsi il saggio normale del valore di scambio.

Indipendentemente poi da ciò resulta chiaro da quanto abbiamo esposto che *quando non esista la possibilità di libero trasferimento dei produttori dall'una all'altra industria, oppure l'azione di forze consimili, non si ha questa tendenza a un costante rapporto tra costo e remunerazione.*

Cosicchè è evidente che in quei periodi storici in cui vi erano ostacoli artificiali di qualsiasi genere che impedivano questo libero trasferimento, non poteva trovare applicazione la legge enunciata (cfr. §§ 15 ss.; 39 ss.).

Supposta aumentabile la merce, è evidente che essa potrà essere aumentata:

a) con rapidità maggiore o minore;

b) a costi uguali a quelli delle dose iniziale o a costi da questo diversi.

Rispetto al primo carattere, si può fare delle merci una vera e propria classificazione, avente per base la rapidità secondo la quale la merce può essere aumentata. Per certe merci che, pure aumentabili, lo sono con estrema lentezza, non vi sarà (al pari che per le non aumentabili propriamente dette) un prezzo normale conforme al costo di produzione.

Rispetto al secondo carattere, si possono distinguere le merci in tre categorie:

a costi costanti;

a costi crescenti;

a costi decrescenti.

Pur vigendo, pel valore normale di ciascuna di queste categorie, la legge *del costo di produzione*, essa assume, a seconda dei tre casi, aspetti diversi.

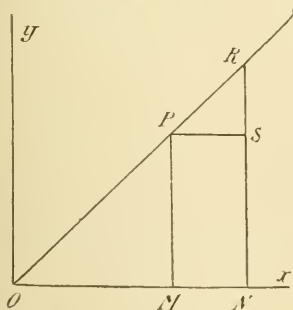
1.° *Merci aumentabili a costi costanti.* La legge del valore normale, per queste merci, è quella del costo di produzione di una qualsiasi delle dosi offerte.

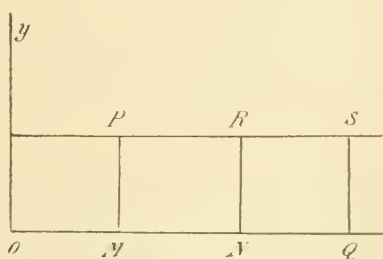
2.° *Merci aumentabili a costi crescenti.* È quella del costo di produzione della dose più costosa, *ma ancora domandata nel mercato*, che determinerà un prezzo che verrà applicato a tutta la quantità offerta nel mercato.

3.° *Merci aumentabili a costi decrescenti.* È quella del costo di produzione unitario meno elevato, che determinerà anch'esso un prezzo, da applicarsi a tutta la quantità offerta, se sufficiente alla richiesta.

Valore normale delle merci aumentabili a costi costanti.

Abbiamo detto, come è evidente, che esso è rappresentato dal costo di produzione di qualsiasi delle dosi offerte. Può esprimersi il caso delle merci aumentabili *a costi costanti* graficamente con un diagramma, che rappresenti *il costo totale della quantità offerta* e con un diagramma che rappresenti *il costo per le varie unità offerte della merce.*

Costi totali.

Se OM è la quantità di merce offerta in un dato momento, PM sia il costo totale di questa quantità offerta.

Se la quantità elevasi ad ON, il costo totate è RN; trattandosi

Le rette PM, RN, SQ rappresentano i prezzi unitarì, cioè i prezzi delle unità M, N, Q. Trattandosi di costi costanti si si deve avere $PM = RN = SQ$.

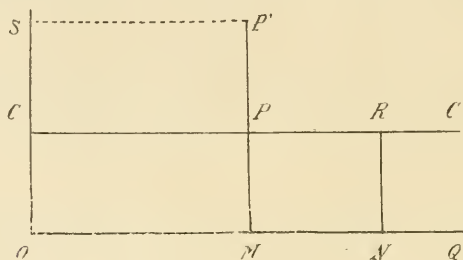
Unendo con una linea la

di costi costanti si deve avere la seguente proporzione:

$$PM : OM :: RN : ON$$

serie delle ordinate, che rappresentano i costi, questa deve essere una retta.

Dalla designazione grafica dei costi [1]) si passa facilmente alla

Designazione grafica della legge del lavoro normale delle merci a costo costante.

Sia la quantità OM, che si vende al prezzo unitario PM; CC sia la linea orizzontale dei costi. Suppongasi che aumenti la domanda della merce; ciò porta sul momento una più alta remunerazione; cioè la quantità OM (supposta per ora invariata) sarà venduta non più al prezzo unitario PM, che rappresenta la remunerazione del costo, ma a un prezzo unitario superiore, cioè P^1M. Si avrà perciò *sul momento* che la merce OM sarà venduta per un prezzo complessivo rappresentato da $P^1M \times OM$.

Di modo che i produttori di questa merce realizzeranno un soprarreddito $SC\ P^1P$, oltre la reintegrazione del costo.

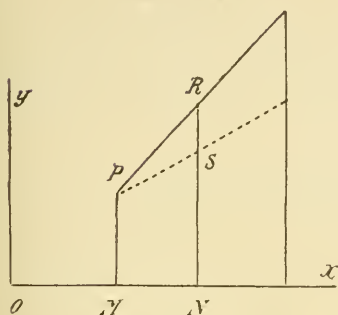
La realizzazione di questo soprarreddito, inviterà all'aumento di produzione della merce, la quale giungerà fino al punto N, cioè fino ad un punto tale che si possa riottenere un prezzo $RN = PM$.

[1]) Nella costruzione di questi diagrammi, che valgono a bene imprimere il concetto della legge del valore normale, abbiamo tenuto presente il *Corso di Economia Politica*, tenuto nella R. Università di Roma dal prof. PANTALEONI.

Contro il metodo di rappresentazione grafica, applicato in Italia con buoni risultati dal PANTALEONI nei suoi *Principii* cit. e nel suo *Corso*, che si spera di veder presto pubblicato, nonchè dal BARONE nei suoi *Principii di Economia Politica* cit., si accentua oggi una certa reazione, di cui si fa interprete il MARTELLO, *L'economia politica e l'odierna crisi del Darwinismo*, Bari, 1912, pp. 35 ss. Certo di questo metodo si è fatto abuso, anche dai maggiori, come il Marshall. Talvolta, come ho detto (cfr. § 77), la linea, anzichè *seguire* il fenomeno, si sostituisce al fenomeno, e allora il metodo diagrammatico diventa più dannoso che altro. Ma sapientemente adoperato (e così ha fatto sempre tra noi il Pantaleoni) può giovare, anche nell'esposizione didattica, a bene dichiarare, precisare ed imprimere le nozioni esposte.

Merci aumentabili a costi crescenti.

Costi totali.

Costi unitarî.

OM sia una data quantità di merce ed il suo costo sia *PM*: *ON* sia una ulteriore quantità di merce. Il costo totale potrà essere *RN*, come indica il diagramma, mentre *SN* potrà indicare il costo nella ipotesi opposta di costi decrescenti.

Se si fosse trattato di merci a costo costante (indicando con *S'* un punto sulla *RN*, poco al di sotto di *R*, non segnato nel diagramma) avremmo avuto:

$$OM : PM : : S'N : ON.$$

Siccome supponiamo il caso di costi crescenti abbiamo che il costo di *ON* è $RN > S'N$.

Nel caso di costi costanti si avrebbero le rette *PO, RM, QN*, esprimenti il costo delle unità *O, M, N* uguali fra loro; supposto il caso di costi crescenti, si avrà che *SM* è $>$ *RM* e il costo della unità *N* sarà:

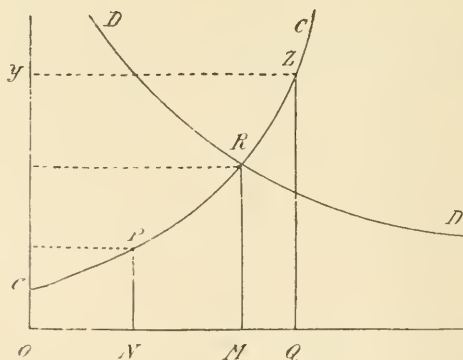
$$TN > SM > PO.$$

Resulta dal precedente diagramma dei costi unitari delle merci a costi crescenti che la curva che li rappresenta *è una curva ascendente.* Sia dunque *CC* questa curva, che ha la proprietà di essere ascendente. Poichè la curva di domanda di un bene ha invece la proprietà di essere discendente, ove rappresentisi con *DD* nello stesso diagramma anche la curva di domanda, vi dovrà essere fra le due curve un punto di intersecazione. Chiamisi *R* questo punto.

RM copre le spese di produzione della unità M, esso verrà applicato a tutta la massa di merce OM, il cui prezzo totale sarà dunque $RM \times OM$. Avrà così luogo una differenziazione tra i produttori, *in conseguenza della uguaglianza di prezzo rispondente a disuguaglianza di costo.* Chi produce al prezzo RM riprenderà pienamente il costo di produzione; chi invece produce ad un costo minore percepirà, oltre la reintegrazione delle spese, un soprarreddito, tanto maggiore quanto minore è il costo.

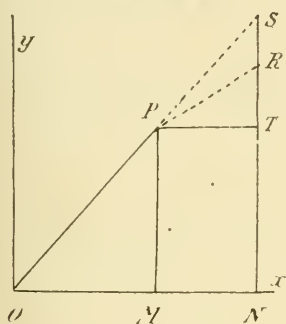
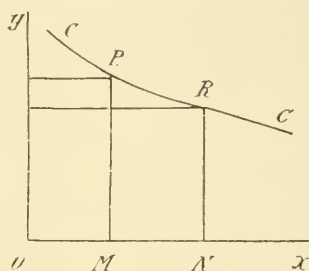
Vedesi anche dal diagramma che *finchè rimarrà invariata la domanda e finchè perciò nella rappresentazione grafica sarà il punto R il punto di intersecazione fra le due curve,* non potrà la produzione *normalmente* aumentare al di là di M. Supposto infatti che si spingesse la produzione sino al punto Q, alla quale unità corrisponda il costo QZ, si produrrebbe la merce dalla unità M alla unità Q ad un prezzo maggiore a quello che i consumatori sono disposti a pagare e perciò questo aumento di produzione non potrebbe essere che temporaneo.

L'equilibrio dovrebbe riformarsi, riconducendo la produzione a M.

Diagramma del valore normale delle merci a costi crescenti.

Nel caso dunque delle merci a costi crescenti, in conseguenza della legge del loro valore normale, noi abbiamo la coesistenza nel mercato di produttori a costi diversi, *i quali non possono eliminarsi; nè quelli a costo maggiore possono eliminare quelli a costo minore, nè viceversa.* La prima proposizione è evidente, la seconda parimente, perchè i produttori a costo minore non possono *da soli* fronteggiare la domanda del mercato e debbono quindi ammettere la coesistenza di produttori a costi maggiori, fino al limite della saturazione della domanda.

Un esempio ci può essere offerto dalla produzione agricola, in cui vige la legge dei compensi decrescenti. Supposto che richieda il mercato 180 misure di frumento, delle quali le prime 100 costano l'impiego di 100 energie produttive e le altre 80 di 150 energie produttive, il prezzo di ciascuna unità dovrà essere tale da reintegrare gli sforzi dei produttori delle 80 misure più costose; altrimenti non se ne otterrebbe l'offerta e non si potrebbe quindi fronteggiare la domanda complessiva, che è 180.

Merci aumentabili a costi decrescenti.

Costi totali.

Costi unitari.

Se il costo di OM è MP, il costo di ON, trattandosi di merci aumentabili a costi decrescenti, potrà essere RN, oppure TN o anche $NT' < NT$ (essendo T' un punto al di sotto di T non segnato nel diagramma) [1]) mentre, se si fosse trattato di costi costanti sarebbe stato SN, avendosi la proporzione

$$PM : OM :: SN : ON.$$

Se la quantità prodotta è OM è il costo unitario PM quello a cui si stabilisce per tutta la quantità OM il prezzo, se la quantità prodotta è ON, è il costo unitario $RN < PM$ quello a cui si stabilisce il prezzo.

Il caso di costi decrescenti si avvera assai di frequente in quelle imprese, in cui si hanno grandi spese generali, in confronto alle spese specifiche ed in cui, entro certi limiti, è consentito con spesa lieve, un aumento di prodotto.

[1]) Quando piuttosto un'ipotesi o un'altra si verifichi può essere bene dimostrato solo coll'indagine matematica. A ciò ed in genere alla designazione dei rapporti tra costi iniziali e costi totali, serve l'« Appendice matematica » a questo capitolo (§ 98), cui rimando.

§ 95. — La precedente dottrina sul valore normale dei prodotti è la vecchia dottrina, quale fu esposta dagli economisti classici. Essa si presta ad essere facilmente intesa e ricordata, come una buona approssimazione al vero.

Tuttavia non si può tralasciare di avvertire che, se essa presenta molti pregi, presenta anche qualche difetto, che non può essere ignorato da chi voglia avere un concetto esatto di questo tema.

1.° *La dottrina addita come caso normale quello di merci aumentabili indefinitamente a costi costanti e può far supporre una uniformità inesistente nelle curve dei costi durante il loro percorso.*

Ora una più attenta considerazione dei fatti convince che il caso dei costi costanti non è il caso veramente tipico, perchè generalmente la curva dei costi di produzione d'ogni merce subisce nel suo corso *varie modificazioni*. È per solito dapprima decrescente, poi per un certo periodo costante, poi diviene crescente; quindi può darsi che ritorni decrescente.

Certo per alcune merci presenta alcuni caratteri *a preferenza di altri, durante l'intero corso, ma non è possibile una classificazione precisa e stabile delle merci secondo questo criterio.* Ciò dipende dalla *varietà e dalla variabilità nel tempo e nello spazio delle forze*, che influiscono sulla produzione delle merci e sul loro costo (*divisione del lavoro. organizzazione del lavoro, quantità delle materie prime ecc.*).

2.° *La dottrina fa supporre l'offerta indipendente dalla domanda.*

Giova correggere anche questo possibile equivoco, che potrebbe sorgere nella mente, considerando la *dottrina del valore normale* di per sè stessa.

La dottrina dice che il *costo di produzione è il livello normale del prezzo* ed è vero. Ma non bisogna tralasciare di aggiungere che a determinare questo *costo di produzione influiscono alla loro volta i prezzi della merce stessa ed influisce la domanda della merce nel mercato,* anche senza riferirsi alla innegabile interdipendenza fra i prezzi della merce e quelli delle altre.

Ad es. abbiasi una serie di aziende di determinate dimensioni. ove il costo di produzione, verso cui, secondo la esposta dottrina. tende a livellarsi il prezzo, sia x. Se varia la domanda del prodotto, se, supponiamo, aumenta straordinariamente, potranno trasformarsi le dimensioni delle aziende, potrà migliorarsi la organizzazione dell'industria. potrà introdursi insomma un insieme di perfezionamenti. dei quali sarà conseguenza la diminuzione del costo di produzione, che diverrà y. Potrà così l'industria passare dalla classe di aziende produttrici a costi costanti o crescenti a quella di industrie produttrici a costi decrescenti.

Si avrà una trasformazione del costo di produzione consecutiva a mutazioni della domanda.

Parlando perciò di *costo di produzione*, quale determinante il prezzo (senza aggiungere altre spiegazioni), si presuppone il costo indipendente dalla domanda, mentre esiste tra domanda e costo un intimo legame.

L'antica dottrina dunque può essere mantenuta per comodo di esposizione e pei pregi intrinseci ch'essa presenta, avvertendo però quali sieno le sue manchevolezze e come non esista quella indipendenza dell'offerta della domanda, ch'essa fa supporre; sibbene esistano fra l'una e l'altra mutui rapporti.

§ 96. — Alla teorica del *costo di produzione* fu contrapposta la teorica del *costo di riproduzione*, largamente e genialmente svolta dal Ferrara, in varie di quelle meravigliose *Introduzioni* alle opere pubblicate nella *Biblioteca dell'Economista*; oggi validamente difesa dal Berardi e dal Martello.

Secondo Francesco Ferrara (vedi specialmente l'introduzione al volume terzo della seconda serie, pp. XCI ss.) ogni cosa vale quanto sia il suo *costo di riproduzione*. Ossia la misura del valore *deve cercarsi nel costo, cui dovrebbe sottoporsi chi acquista la ricchezza per conseguire la cosa* (o col mezzo della produzione o col mezzo dello scambio) *o per conseguire un surrogato della cosa, che sia fonte di equivalente utilità.*

« Riproduzione, s'intende, relativamente ai tempi, ai luoghi, agli uomini, cioè il rifarsi oggi, o in un luogo o da un uomo, ciò che fu fatto ieri, o in altro luogo, o da altri uomini; s'*intende* inoltre il rifare o materialmente sotto una forma identica, *od economicamente sotto forma* di una analoga utilità ». Il costo di produzione secondo il Ferrara, non avrebbe potenza alcuna sul valore attuale, *se non qualora coincida col costo futuro.*

Espressa così, nitidamente, la sua teorica, il Ferrara proponesi di spiegare come sia sorta la teorica, secondo lui erronea, del costo di produzione e come debbasi correggerla.

Un prodotto tela, egli dice, venuto da un costo come 70, può (*in virtù del suo costo di riproduzione*) vendersi ad es. come 84.

Ora, ripartendosi il valore sugli elementi del costo (*mercede* e *capitale*) ambedue gli elementi del costo si avvantaggeranno della differenza fra 70 e 84 e saranno ambedue, sia pure in diverse proporzioni, maggiormente retribuiti.

Ciò sembra significare che la tela varrà tanto quanto costò, ossia che valore e costo di produzione avranno una medesima cifra; il che sembra essere in contraddizione colla teorica del costo di riproduzione. Acutamente il Ferrara vuol sanare questa contraddizione. Quando noi diciamo, egli scrive, che non il costo di produzione ma il costo di riproduzione determina il valore, parliamo di una merce già eseguita, ossia alludiamo ad un fatto; quando diciamo che il valore di una merce copre gli elementi del suo costo e si ripartisce sopra di essi parliamo di una merce da farsi, cioè alludiamo alla legge che determinerà un dato fatto.

Allorchè una merce sia fatta, essa, *qualunque sforzo abbia richiesto, si vende quanto ci vorrebbe a rifarla (costo di riproduzione determinante il valore)*; ma immediatamente il valore per cui è venduta tende a diventare costo di produzione in un secondo ciclo; e realmente lo diviene, se la merce si produce nuovamente sotto l'impero del valore che ottenne; la cifra di questo valore si ripartisce sugli elementi del costo e ne determina l'ammontare.

In altri termini: *il costo della merce prodotta non determina il suo valore futuro*; *ma il valore attuale determina il costo futuro.*

Ad ogni ciclo si ripetono gli stessi fenomeni.

La teorica Ricardiana, conclude il Ferrara, del costo di produzione, cioè la teorica che sostiene che il valore è in equilibrio colle spese di produzione, non colpisce esattamente la « causa » del valore e il suo errore nasce dal riferire ad un ciclo anteriore ciò che appartiene ad un ciclo posteriore. Veramente geniale è il paragone al quale il Ferrara ricorre per illustrare la sua dottrina. Si può rassomigliare, egli dice, la legge dei valori nel corso del tempo a quella di un pendolo, nel quale la traiettoria descritta in ogni oscillazione venga determinata non dalla semplice gravità, ma anche da un'altra forza artificiale, da un dito umano, che ora acceleri e allunghi, ora rallenti ed accorci il moto oscillatorio.

« Come la prima oscillazione comincia sotto l'impero della gravità, così ogni produzione comincia sulla base del costo; come la la traiettoria si prolunga o si tronca secondo che la mano estranea accompagni il pendolo, o gli opponga una resistenza, così il costo di riproduzione porta il valore al disopra o al disotto del costo di produzione; e come la seconda e le successive oscillazioni cominciano sempre col trovarsi regolate dalla spinta avuta, per finire al limite imposto da un nuovo intervento del dito, *così in tutti i cicli di produzione si comincia da un costo determinato sulla esperienza di un antecedente valore, per poi sempre finire in un valore determinato*

dal susseguente costo di riproduzione ». Il quale assume pertanto, concretamente, quattro diverse forme: *per lavoro*, *per scambio*, *per astensione*, *per surrogati*.

Questa dottrina di Francesco Ferrara, è una delle più luminose di questo nostro economista, degno, per la sua mente, di stare a petto ai grandi della scuola Inglese.

Tuttavia la teorica del *costo di riproduzione* (svolta in Inghilterra parzialmente dal Carey, dal quale il Ferrara dichiara di avere attinto la forma più semplice, e di per se stessa incompleta, della teorica, cioè il *costo di riproduzione per lavoro*), è stata fatta segno a vivaci attacchi, che non sembrano giustificati.

Il Pareto [1]) però riconosce al Ferrara il merito di avere intuito due delle condizioni dell'equilibrio, nel caso di libera concorrenza, e di essere così giunto, nella dottrina del valore, all'estremo limite raggiungibile dagli economisti non matematici.

Alcuni economisti avevano tenuto conto della eguaglianza delle ofelimità ponderate (cfr. § 58) e avevano ritenuto essere i valori determinati dalle utilità; altri economisti avevano invece considerato, con non minore unilateralità, l'eguaglianza del costo di produzione e del prezzo di vendita, per tutte le merci prodotte, e avevano ritenuto che da questa eguaglianza fossero « determinati » i prezzi. Il Ferrara, avendo considerato il costo per produrre non una merce, *ma una sensazione*, ha tenuto conto non d'una sola, ma d'ambedue le condizioni, separatamente considerate dagli antecedenti economisti, e si è così avvicinato, più dei suoi antecessori, sia pure « in modo imperfetto », alla verità, interamente abbracciata, di poi, nella sua visione sintetica, dalla teorica dell'equilibrio.

Per parte mia non credo che si possa così soltanto circoscrivere il merito del Ferrara; o meglio ritengo che questa limitazione dei meriti della dottrina Ferrariana si imperni sopra una premessa, che è discutibile. Non esiste, si ripete, una « cagione » del valore, o, quel che fa lo stesso, le « cagioni » sono infinite e chi ricerca la cagione del valore « manifesta con ciò solo di non avere inteso il fenomeno sintetico dell'equilibrio economico ». Ora, quando pur ciò si ammetta, non sembra che si possa giungere sino a negare l'esistenza, in concreto, di una « misura » del valore. Questa deduzione non sembra discendere dalle premesse enunciate dalla teorica dell'equilibrio [2]).

---

[1]) PARETO, *Manuale*, p. 232.

[2]) Ved. le osservazioni del MARTELLO, pp. 152 ss., sull'odierna tendenza a negare che esista una « causa efficiente » del valore, anzi a negare ogni importanza al

Sia pure il valore di cambio determinato insieme all'equilibrio economico; ma quando fra le condizioni dell'equilibrio, nella concorrenza completa, ne esiste una che consiste nella « eguaglianza del costo di produzione e del prezzo di vendita, per tutte le merci prodotte », non è illegittimo a questa « condizione » attribuire la denominazione di « livello normale » del valore, cioè riconoscere, come si è sempre detto, che, in caso di concorrenza completa, vi è una misura del valore, rappresentata precisamente dal costo di produzione.

Nè vale opporre che è questa soltanto *una* delle varie condizioni di equilibrio, non isolabile dalle altre. perchè ciò non toglie che questa condizione abbia un suo speciale significato concreto e rappresenti precisamente una misura del valore, nell'ipotesi della concorrenza.

Ammettiamo che non si possa dire, se non supponendo soddisfatte tutte le altre condizioni, che « i prezzi sono *determinati* dall'eguaglianza del costo di produzione di ciascuna merce e del suo prezzo di vendita »; ma sarà sempre vero che è questo un livello verso cui essi convergono.

Se dunque il concetto di « livello normale » del valore rimane, il merito del Ferrara dovrà consistere non già nell'avere indirettamente, e quasi non volendo, intuito la molteplicità delle condizioni di equilibrio, rimanendo pur sempre nella « imperfezione », ma nell'essersi originalmente affermato in questa indagine, che era allora, e resta oggi, fondamentale.

E v'ha di più. L'interpretazione, che il Pareto attribuisce al merito della dottrina Ferrariana non sembra rispondere allo spirito

problema del valore nell'economia politica, che qualche decennio fa sembrava, non a torto, la chiave di vôlta di questa scienza.

Osserva anche l'autore (cfr. p. 11) che non è ammissibile in economia politica come da alcuni si vorrebbe, il concetto di « verità temporanea » cioè di approssimazione graduale, lenta e progressiva verso la *verità assoluta*; come è invece nelle indagini sui fatti e sulle leggi del mondo esteriore. Le leggi economiche (quella ad esempio, fondamentale del minimo mezzo), sono fondate sui caratteri immanenti dell'animo umano; da esse discendono le immutabili norme per la condotta dell'uomo sociale nella sua vita economica. Esse dunque possono sfidare il tempo.

Ciò è vero, ma è pur sempre concepibile che (a parte certi principii elementarissimi d'evidenza intuitiva) ad una piena conoscenza e a una compiuta elaborazione di codeste leggi si pervenga per successivi gradi, per approssimazioni successive. Ed è appunto questo che intese di affermare, a ragione, il Pareto, quando scrisse « che ogni teoria deve accogliersi temporaneamente ».

Piuttosto è certo che, anche in economia politica, non bisogna troppo religiosamente confidare negli indirizzi momentaneamente prevalenti e ultimamente comparsi, nè credere che essi rappresentino, sempre ed in tutto, una conquista, per sè stessa sicura, punto di partenza per nuove successive conquiste (cfr. § 5).

di essa. La combinazione infatti delle due categorie di condizioni enunciate, che il Ferrara avrebbe intuitivamente compiuto, avviene, come insegna il Pareto (si cfr. il § 208, p. 226 del *Manuale*), « nel caso di concorrenza completa ». E invece la dottrina Ferrariana riferiscesi, in genere, alla misura del valore, non già ai soli casi di completa concorrenza. Siamo dunque in due campi diversi: nè perciò sembra che si possano considerare, come compiute in un campo, le indagini effettivamente riferentisi all'altro.

Alle due precipue forme originali, che la teorica del costo di riproduzione assume nel Ferrara (*mediante scambio* e *mediante surrogati*) furono mosse, senza dubbio, considerevoli critiche. Così il Graziani [1] scrive « che l'osservare che la riproduzione fisica può essere sostituita dalla riproduzione economica, cioè per via di scambio e di surrogati, è rilevare soltanto come in un mercato, data la competizione, prevalgano i contraenti più idonei allo scambio e niuno voglia acquistare a 10 da *A* la ricchezza che potrebbe ottenere a 9 da *B*, e riconoscere come fra prodotti succedanei debba esistere una data correlazione di prezzo. Ma l'avvertire la concorrenza dei venditori e dei permutanti non è chiarire la ragione di scambio e se è incontestabile la correlazione fra il valore dei prodotti in condizione di succedaneità occorre delucidarne la natura [sulla scorta della teoria del costo di produzione] ».

Ma si potrebbe obiettare che il *costo di riproduzione mediante scambio*, ammesso che possa entrare quale fattore della ragione di scambio, come il Ferrara vuole, contribuirebbe a « chiarire la ragione di scambio » e il richiamarsi ad esso costituirebbe qualcosa di più che avvertire la concorrenza dei venditori e dei permutanti; significherebbe indicare concretamente come si determina in taluni casi il valore. Ma può il *costo di riproduzione mediante scambio* influire effettivamente sul grado finale di utilità di una merce in un mercato?

È vero, come osserva il Pantaleoni [2], che la perdita di un bene avente valore, anzichè infliggerci la non soddisfazione del bisogno, a cui esso corrisponde « può infliggerci la non soddisfazione di quell'altro bisogno che la merce ceduta per il ricupero di un altro esemplare della prima (*prezzo*), avrebbe soddisfatto ». È vero perciò che, perduto il bene di cui si tratta, può il prezzo dello stesso bene avere per l'individuo un grado finale di utilità minore del bene stesso.

[1]) GRAZIANI, *Istituzioni di Economia Politica*, p. 259.
[2]) PANTALEONI, *Principii*, p. 203.

Siamo dunque, in tal caso, in presenza di un « costo di riproduzione mediante scambio ». Ma perchè questo costo di riproduzione possa veramente influire sul grado finale di utilità di una merce in un mercato, aggiunge il Pantaleoni, è « *necessario* » che ne esista un altro indipendente, in cui possa aver luogo la riproduzione mediante scambio di un prezzo minore. Perciò, nella ipotesi di un solo ed universale mercato, cioè nel mercato in genere, il costo di riproduzione mediante scambio non può entrare come fattore determinante i gradi finali di utilità delle merci [1]).

Ma, per quanto queste ed altre critiche possano muoversi alla dottrina Ferrariana, essa resta pur sempre una astrazione vigorosa, superba e felice, in quanto se non giunge a chiarire, in ogni suo aspetto, il fenomeno del valore, ne lumeggia tuttavia alcuni momenti essenziali; in quanto senza dubbio si presta, nel largo significato in cui fu intesa dal Ferrara, a feconda applicazione ai più disparati fenomeni della vita economica e perciò rappresenta « la maggior gloria scientifica » del grande scrittore [2]).

Uno dei suoi principali meriti consiste nell'avere, con la teoria dei surrogati, insistito sui rapporti inscindibili che il valore di un bene ha col valore dei beni succedanei, elevandosi al di sopra della materialità del bene e del suo costo, per considerare la sensazione, di cui il bene è fonte, e il suo costo.

Talvolta le obbiezioni, che vicendevolmente si muovono i sostenitori delle dottrine del costo di produzione e di riproduzione, hanno la loro fonte in una non piena considerazione del significato e dei limiti delle rispettive teoriche.

Così quando il Berardi ricorda « che i casi innumerevoli di monopolio impediscono l'equilibrio del valore col costo », ricorda una verità non contestata dai teorici del costo di produzione, i quali affermano codesto equilibrio nella sola ipotesi della concorrenza perfetta. E, d'altra parte, quando il Graziani rammenta che « non il costo di riproduzione, ma l'utilità finale dei consumatori, combinata colle condizioni dell'offerta da parte del monopolista, decide del prezzo », non sembra contrapponga argomento sempre decisivo alla dottrina combattuta, in quanto il grado finale di utilità

---

[1]) Cfr. però, in difesa della teorica, le vigorose osservazioni del Berardi *Utilità limite e costo di riproduzione*, in « Giornale degli Economisti », 1901. È applicazione della teorica stessa al valore della moneta la bella recentissima opera de medesimo autore, cit. *La moneta nei suoi rapporti quantitativi*, che sarà esaminata a suo luogo.

[2]) Cfr. Martello, *op. cit.*, pp. 126 ss.

di una merce può essere determinato da quello di un'altra, facendosi così luogo al costo di riproduzione, nelle sue varie forme.

§ 97. — La teorica dell'equilibrio insegna che il valore di cambio « è determinato insieme all'equilibrio economico » e questo nasce dal contrasto tra i gusti e gli ostacoli. Le « cagioni » perciò del valore (cfr. § ant.) sono infinite e l'equilibrio è derminato da un sistema di condizioni (equazioni); da questo inscindibile sistema dipende il valore, non già dalla tale o tal'altra condizione isolata. Soltanto supponendo che tutte le condizioni sieno soddisfatte, eccetto una, si potrà affermare che il valore « dipende » da questa condizione, ma la conclusione reggerebbe soltanto nell'ipotesi formulata. Se perciò consimili affermazioni sono tuttavia possibili, con le limitazioni rese evidenti dalle premesse, esse erano univisuali ed erronee presso gli antichi economisti, che o nell'utilità o nel costo ricercavano la « cagione » del valore, dimenticando, per enunciarne una sola serie, le altre molteplici condizioni dell'equilibrio.

Perciò, nella questione dei rapporti fra valore e costo, come abbiam detto, la teorica insegna che una delle condizioni di equilibrio consiste nella eguaglianza del costo di produzione e del prezzo di vendita, per tutte le merci prodotte, nell'ipotesi della concorrenza perfetta.

La dottrina dell'equilibrio, anche in questa sua applicazione al valore, presenta tutti i pregi e le naturali manchevolezze delle grandi sintesi.

I pregi, senza dubbio, perchè raggruppa, combina ed esprime in formule unificatrici gli elementi del valore, come non erasi fatto sino ad oggi da nessuna altra scuola [1]). Ma, in questa sua unificazione, necessariamente trascura i caratteri specifici, che ciascuno degli elementi presenta. Li pone tutti alla stessa stregua, li riduce tutti all'unica qualità di « condizioni di equilibrio ». Ora non diremo che ciò sia erroneo, potremo anzi convenire che sia legittimo, ma è unilaterale. Perchè se è verissimo che ciascuno degli elementi del valore, considerato nei suoi caratteri estrinseci, è *semplicemente* ed

[1]) Non si potrebbe pertanto affermare che la dottrina dell'equilibrio disconosce il problema del valore. Essa bensì lo considera, coerentemente al suo sistema, insieme al problema generale dell'equilibrio, da cui lo ritiene inscindibile.

Nè quindi si potrebbe prendere alla lettera quanto incidentalmente ebbe a scrivere il Pareto che il termine valore « ha finito per indicare una entità metafisica e non significa più nulla ». Questa frase ha provocato i giusti rammarichi del MARTELLO, *op. cit.*, p. 153.

esclusivamente una delle molteplici condizioni dell'equilibrio, resta pur sempre vero che ognuno di essi elementi ha in realtà un suo speciale significato, una sua particolare influenza; per cui, se può essere provvisoriamente conglobato con gli altri, in una sintesi, che tutti li accomuna, può e deve essere poi a parte considerato nei suoi caratteri specifici, che non sono meno importanti di quelli generici.

Allora, senza nulla togliere, anche nella questione del valore, al merito della dottrina sintetica dell'equilibrio, si acquista un po' più di serenità nel giudicare le teoriche passate e si riconosce che esse procedevano all'isolamento d'uno o di alcuni fra gli elementi del valore, non tanto, o almeno non soltanto, per deplorevole inesperienza, quanto per l'intuita necessità di esaminare analiticamente gli elementi costitutivi del nostro fenomeno: alla quale analisi l'isolamento è tuttavia necessario [1]).

Infine non sarà inutile ricordare che anche la teorica dell'equilibrio, nella questione del valore, in ciò non dissimile dalle altre, è teorica *rigidamente* economica, vale a dire prescinde *volontariamente* dalle influenze extraeconomiche, le quali pure la storia e l'attuale esperienza ci dimostrano vigorosamente attive anche nella determinazione del valore. Naturalmente, e già l'abbiamo detto (cfr. § 5), questo non è un errore, ma è una volontaria e necessaria omissione.

Quando pertanto nell'esame dei fenomeni concreti queste influenze estremamente varie si osservino e si additino, come in parte si è fatto nella prima parte di questo studio, si contribuisce a reintegrare il fenomeno nei suoi caratteri reali; cioè si compie una nuova approssimazione verso la verità.

Perchè queste influenze, vive in passato, e non oggi scomparse, pronte sempre a risorgere vigorose, non possono considerarsi, come taluno crede, quali semplici « aberrazioni », da cui la scienza economica può prescindere, limitandosi alla descrizione del fenomeno

---

[1]) Il PARETO, *Manuale*, p. 236, osserva che il Walras, il grande precursore della dottrina dell'equilibrio, esprime, nella teorica del valore, due concetti « contraddittorî ». Da prima dice « che tutte le incognite del problema economico dipendono da tutte le equazioni dell'equilibrio economico; di poi afferma essere la *raretè* (ofelimità) la *cagione* del valore di cambio ». La prima, osserva il Pareto, è buona teoria, la seconda è reminiscenza di passate teorie, che non corrispondono alla realtà.

Ora se, come si ammette (§ 96), questo appellativo di « cagione » del valore all'ofelimità può essere contestato, la contraddizione del Walras può tuttavia sembrare meno evidente, di quel che sembri al Pareto a chi consideri che il Walras, pur insegnando che l'equilibrio dipende dal sistema di tutte le equazioni, voleva all'elemento ofelimità riconoscere una specifica influenza, non in tutto accomunabile con quella degli altri elementi, che vi si combinano e determinano il valore.

come sarebbe, se esse non esistessero. Esse sono invece parte sostanziale del fenomeno stesso, elemento vitale di quei procedimenti, da cui il valore concretamente resulta, pronte sempre a sconvolgere gli schemi teorici ideati. Il che l'economista non può dimenticare, se vuol discutere del mondo vivente.

Appendice matematica al capitolo V.

§ 98. Quanto è stato esposto al § 94 sul rapporto tra costi totali iniziali e costi totali susseguenti, nelle tre ipotesi dei costi costanti, crescenti e decrescenti, prestasi ad una espressione in forma matematica, con applicazione dell'algebra elementare o anche del calcolo differenziale.

Ho proceduto a tale applicazione, ricavandone i risultati seguenti, i quali servono particolarmente a precisare, come non si potrebbe con altro metodo, quando, nell'ipotesi dei costi decrescenti, il nuovo costo totale sia maggiore, uguale o minore del costo iniziale.

A un dato momento sia disponibile una quantità di merce M, il cui costo totale è P; e il cui costo unitario è conseguentemente

$$q = \frac{P}{M}$$

Noi supponiamo che a un certo momento la quantità di merce disponibile sul mercato aumenti diventando $M' = M + \Delta M$ e supponiamo che questo aumento della quantità di merce disponibile determini una variazione del costo unitario della stessa, il quale supponiamo diventato $q' = q \pm \Delta q$, dove il segno $\pm$ sta a denotare che la variazione può essere avvenuta a costo crescente o a costo decrescente, all'aumentare della merce disponibile.

Il costo totale della merce avrà allora acquistato un valore P' soddisfacente alla relazione

$$q' = \frac{P'}{M'}$$

ossia avrà acquistato un valore espresso da

$$P' = M' \times q' = (M + \Delta M)(q \pm \Delta q)$$

ossia da

$$P' = Mq + \Delta M . q \pm M . \Delta q \pm \Delta M . \Delta q$$

o ancora da

$$P' = P + \Delta M . q \pm M . \Delta q$$

se, supponendo che le variazioni ΔM e Δq intervenute nella quantità di merce e nel costo unitario siano piccole, osserviamo che il termine $\Delta M \times \Delta q$ risulta un termine piccolo del secondo ordine e perciò trascurabile di fronte agli altri termini della relazione originaria esprimente P'.

Ciò premesso la relazione definitiva determinatrice del nuovo costo totale

$$P' = P + \Delta M . q \pm M . \Delta q$$

dimostra senz'altro che:

1.° Nell'ipotesi dei *costi crescenti*, essendo

$$P' = P + \Delta M . q + M . \Delta q$$

cioé risultando il nuovo costo da un aggregato di termini tutti positivi, il costo totale deve necessariamente aumentare col crescere della quantità di merce disponibile.

2.° Nell'ipotesi dei *costi costanti* ($\Delta q = o$), essendo

$$P' = P + \Delta M . q$$

il costo totale è ancora necessariamente in aumento coll'aumentare della quantità di merce.

3.° Nell'ipotesi dei *costi decrescenti* essendo

$$P' = P + \Delta M . q - M . \Delta q$$

può accadere che il costo aumenti, rimanga immutato o decresca secondo che si verifichi essere

$$\Delta M . q - M . \Delta q \gtreqless \text{zero}$$

ossia secondo che la diminuzione di costo unitario Δq, determinata dall'intervento dello aumento ΔM della quantità di merce disponibile, sia tale che, ragguagliata al costo unitario iniziale, dia luogo ad essere

$$\frac{\Delta q}{q} \lesseqgtr \frac{\Delta M}{M}$$

cioè secondo che la diminuzione percentuale del costo unitario sia minore, eguale, o maggiore dell'aumento percentuale della quantità di merce.

Agli stessi risultati si può pervenire con maggiore rapidità se si differenzia l'espressione

$$P = M \times q$$

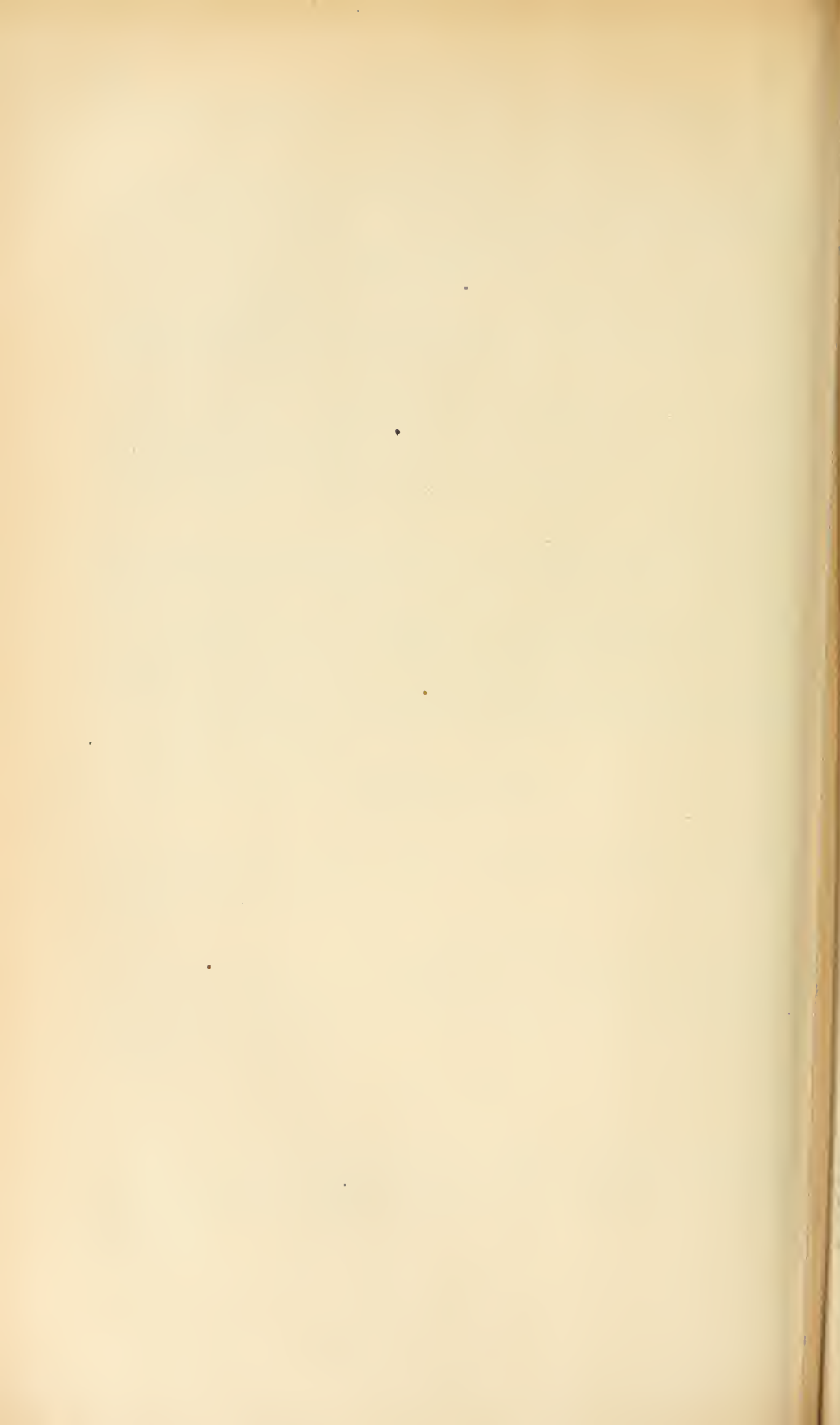
ottenendone subito la relazione

$$dP = M\,dq + q\,dM$$

che permette immediatamente le deduzioni di cui sopra.

Naturalmente queste conclusioni sono esatte nell'ipotesi espressa che le variazioni ΔM e Δq intervenute nella capacità di merce e nel costo unitario siano piccole. Ma questa ipotesi può non corrispondere alla realtà. Nel caso che le variazioni non sieno piccole e perciò il loro prodotto $\Delta M.\ \Delta q$ non possa risultare un termine del secondo ordine, e perciò trascurabile di fronte agli altri termini della relazione esprimente P', dovrà essere tenuto in calcolo questo nuovo termine.

Del che sarà resultato che, rimanendo immutato il metodo di analisi, si otterrà un nuovo valore definitivo. E precisamente si arriverà alla conclusione, nell'ipotesi dei costi decrescenti, che il costo totale nuovo sarà maggiore, eguale o minore dell'antico, secondo che la diminuzione percentuale del costo unitario sia minore, eguale o maggiore dell'aumento percentuale della quantità di merce, riferendo la percentuale alla nuova quantità di merce, ossia:

$$\frac{\Delta q}{q} \lesseqgtr \frac{\Delta m}{M + \Delta M}$$

PARTE TERZA.

L' Impresa

CAPITOLO I.

Costituzione e vita dell' impresa.

Sommario: § 99. L'impresa: la presenza del rischio economico è carattere essenziale specifico della figura d'imprenditore: rilievi critici. — § 100. L'impresa individuale e l'impresa collettiva. — § 101. L'imprenditore nella società in nome collettivo e nell'accomandita. — § 102. L'imprenditore nell'anonima e una dottrina del Pantaleoni. — § 103. L'impresa di Stato e la pubblica impresa: caratteri differenziali. – Prezzo economico - privato, prezzo pubblico e prezzo politico. — § 104. Il prezzo pubblico non può essere un prezzo economico: rilievi critici. — § 105. Come non si possano sempre riconoscere nella realtà nitide le distinzioni fra prezzo economico - privato e prezzo pubblico. — § 106. Quali deduzioni ne discendano circa il giudizio sulla convenienza delle industrie di Stato. — § 107. La convenienza della pubblica impresa: come, abbandonato il criterio del minor costo, si ricerchi in essa un più vantaggioso rapporto tra utilità totale e costo totale: con quali cautele debba accogliersi questo criterio. — § 108. L'odierna tendenza all'aumento della domanda e dell'offerta dei servizi pubblici non può rinchiudersi entro i limiti d'interpretazioni univisuali: critica di una dottrina del Ricca - Salerno. — § 109. L'imprenditore collettivo in un ipotetico regime socialista: le varie ipotesi plausibili sul conseguente regime dei prezzi. — § 110. Se nell'ipotesi argomentabile di un sistema di prezzi politici dovrebbe necessariamente il sistema procedere verso la sua automatica distruzione. — § 111. L'impresa e il bilancio. — § 112. Gli utili distribuibili: come si debba considerare l'impresa nella sua continuità. — § 113. Consideransi alcune obbiezioni dello Zappa. — § 114. Il criterio della giuridica acquisizione dell'elemento patrimoniale. — § 115. Il criterio di valutazione nel bilancio. — § 116. Il valore di realizzo e la sua pretesa obiettività: rilievi critici. — § 117. Il costo quale massimo valore d'inventario: rilievi critici.

§ 99. — *L'impresa è una combinazione di fattori di produzione, della quale il produttore assume in tutto o in parte il rischio* [1]. Ho detto

[1]) L'argomento dell'impresa, intorno a cui sono da cfr. le ricerche del COSSA (Luigi), *Prime linee di una teoria delle imprese industriali*, nei *Saggi di economia Politica*, Milano 1876, ha avuto, particolarmente per lo sviluppo delle varie forme storiche, larga illustrazione nella dottrina tedesca.

Emergono, tra gli altri, gli scritti dello SCHMOLLER, *Die geschichtliche Entwickelung der Unternehmung*, in « Jahrbuch für Gesetzgebung ecc. », a. 1890 ss., e del

in tutto o in parte il rischio, comprendendo nella definizione anche l'*impresa imperfetta*, in cui appunto il rischio dell'imprenditore è soltanto parziale: istituto intermedio fra l'impresa propriamente detta e la produzione domestica, che si ha quando l'imprenditore attende le commissioni dei consumatori, per preparare, in base ad esse, i prodotti.

Ma l'assenza *totale* del *rischio economico*, cioè dell'alea che il prodotto, nella sua quantità e qualità, non risponda al bisogno dei consumatori, non è conciliabile con l'esistenza dell'impresa perfetta. La produzione domestica non ha, per solito, l'elemento essenziale dell'impresa: in essa non vi è un rischio economico; la famiglia produce in *proporzione* del bisogno constatato e non corre che un rischio tecnico (ad es. il deperimento dei prodotti). Però bisogna osservare che questo è il caso *normale* della produzione famigliare, non l'unico. Infatti vi può essere una produzione dovuta alla famiglia, la quale non si limiti esclusivamente alla collocazione dei prodotti entro la cerchia domestica, ma in parte li offra a consumatori estranei alla famiglia e più precisamente quella parte dei prodotti che eccede i bisogni famigliari. In tal caso nella produzione famigliare vi è un germe d'impresa, sebbene, come osserva giustamente lo Schmoller, la produzione per gli estranei apparisca sempre un lato accessorio della produzione domestica.

Nella produzione domestica, che si incontra largamente nel mondo asiatico, nel mondo greco-romano e nel medio evo (da prima forma dominante di produzione, di poi semplicemente complementare di fronte alle imprese già sorte), difetta l'impresa, ma se l'impresa difetta, non manca una vera organizzazione della produzione e anche del risparmio; anzi questa organizzazione naturale esercita sulle singole energie produttrici un'azione poderosa.

Una men nota forma di economia, che si sviluppa nel medio evo, è l'*economia curtense* [1]). L'importanza della *curtis* nella storia del diritto e dell'economia è analoga a quella della famiglia e perciò l'*economia curtense* va posta a lato dell'economia domestica. Presiedeva all'ordinamento della produzione la casa signorile, detta *casa*

BÜCHER, *Die Entshehung der Volkswirthschaft*, Tübingen 1898. Alcune delle ricostruzioni storiche del Bücher appaiono però discutibili; così non sembra accoglibile la sua concezione del Medio Evo e dell'artigianato nel Medio Evo, la quale deriva da una osservazione incompiuta dei fenomeni medievali, come già rilevai nel mio *Sistema della costituzione economica* ecc. cit.

[1]) Fra gli altri se ne è assai bene occupato, in Italia, il SOLMI nelle sue *Associazioni in Italia avanti l'origine del comune*, Modena 1898 e di poi nel suo *Manuale* cit.

dominica o *sundrialis* o *sala* o *sala sundrialis* (corrispondente in parte al *praetorium* delle ville romane, descrittoci da Varrone). Attorno alla casa vi era uno spazio chiuso da un recinto, detto *curtis* o *clausura*. Vi avevan sede gli edifizi annessi alla casa e vi si svolgeva una industria casalinga pei bisogni della curtis. ma l'economia curtense era particolarmente economia agraria. Alcune terre annesse alla curtis si mandavano ad economia (orti sundriali, vigne sundriali, campi sundriali) ed esercitavano una preminenza sulle terre adiacenti, che erano affidate dal proprietario a persone di condizione diversa, le quali le coltivavano per proprio conto, ma eran tenute a certe responsioni e certi servigi. Queste *pertinenze* o *terre tributarie* portano nome diversi: *terre ingenuili*, *terre aldionali* e *terre servili*. Non già che si trovi, dopo un certo periodo, una esatta corrispondenza tra il nome delle terre e le persone che effettivamente le coltivano (perchè, dopo Carlo Magno, troviamo terre ingenuili affidate a servi e viceversa); ma anche quando il rapporto tra la persona e la terra si è cambiato, la terra conserva sempre il suo carattere originario rispetto alla quantità e qualità delle prescrizioni dovute da chi la coltiva. Così una terra ingenuile conserva le prestazioni proprie delle terre di questa classe, anche se in progresso di tempo è affidata, anzichè a un libero, a un servo.

Questo ordinamento della produzione nell'alto medio evo contribuisce mirabilmente al risorgimento dell'economia agraria [1]).

---

[1]) Il prof. JANNACCONE nella sua opera *Il costo di produzione*, in « Biblioteca dell'Economista », serie IV, vol. IV, parte 2.ª, pp. 203 ss., s'indugia, sulla scorta degli scrittori tedeschi (SCHMOLLER, BÜCHER, KLEINVÄCHTER, ecc.), ad esaminare i concetti di « economia » (*Wirtschaft*) e di intrapresa (*Unternehmung*).

Egli insiste lungamente sul concetto esatto che il differenziamento tra « economia e impresa » avviene, nella storia, gradualmente, ma esclude che il rischio economico sia dell'impresa elemento *essenziale*, mentre sembra includervi il solo rischio tecnico, proprio delle forme d'impresa così dette imperfette. Infatti egli definisce l'impresa, seguendo il Kleinwächter ed il Rabbeno, « l'unione per conto ed a rischio proprio di forze produttive a scopo di produzione » (p. 209).

D'altra parte egli dice (p. 207) che « *lo scopo dello scambio*, il vantaggio del credito, l'impiego di capitale, e via dicendo non costituiscono di per sè l'intrapresa, come categoria economica per sè stante, ma contraddistinguono l'intrapresa nella sua forma più moderna ed evoluta ».

Ora vi sono qua due questioni diverse, che non possono confondersi. Altro è domandarsi se il nome d'impresa debba esclusivamente riservarsi alla sola sua forma « più moderna e più evoluta », altro è domandarsi se nome d'impresa perfetta si debba attribuire a quelle organizzazioni della produzione, in cui non manca il rischio economico. Si deve rispondere negativamente alla prima domanda, ma positivamente alla seconda. Perchè ogni qualvolta si vuole riconoscere e seguire, nel suo sviluppo storico, una categoria economica e giuridica, bisogna pure intendersi sopra un punto essenziale: quali ne sono i caratteri fondamentali, quali i ca-

Le osservazioni precedenti cadrebbero di per se stesse, ove, secondo il moderno indirizzo, si definisse per impresa qualsiasi « ordinamento il quale unisce i vari elementi della produzione e li volge a compierla » [1]), togliendo così l'elemento, già considerato caratteristico, del rischio. Allora è impresa anche l'ordinamento domestico della produzione.

Ma è proprio necessario procedere a questa eliminazione? È arbitrario si dice, vedere nell'imprenditore questa particolarità del rischio, perchè il rischio è corso, in certo senso, anche dall'operaio e dal capitalista, « nella misura in cui salario e interessi lordi comprendono quote di assicurazione » [2]).

Ma il rischio del capitalista e dell'operaio non è il *rischio dell'impresa*; è bensì un rischio riflesso, che risentirà delle sorti dell'impresa, ma si mantiene autonomo in confronto al rischio dell'impresa. Non esiste un rapporto diretto ed immancabile tra le vicende dell'impresa e il rischio effettivamente corso dall' operaio e dal capitalista; esistono soltanto, com'è naturale, dei riflessi del rischio generale dell'impresa sul rischio essenzialmente diverso dell'operaio e del capitalista. Certo, se noi prescindiamo dai caratteri specifici e concreti, potremo delle due specie farne una sola e sopprimere qualsiasi distinzione, ma questi caratteri non possiamo dimenticarli. Il *rischio dell'impresa* è quello che è assunto dall'imprenditore e ad esso conferisce la caratteristica della sua funzione, accompagnandosi alla organizzazione dei fattori della produzione.

Ma poi, si osservi, vi è un'altra differenza specifica tra il rischio dell'operaio e del capitalista e quello dell' imprenditore. Giustamente si ricorda che salario ed interesse lordo comprendono quote di assicurazione, ma il premio di questa assicurazione è pagato dall'imprenditore all' operaio ed al capitalista, che sono dunque assi-

ratteri puramente contingenti. Nè con ciò si racchiude in un concetto « angusto » la categoria, di cui trattasi, ma si individua nei suoi elementi costitutivi, impedendone la confusione con altre categorie affini, ma estranee.

L'assunzione totale dei rischi non può chiamarsi un carattere contingente dell'impresa. E perciò applicarono, a mio avviso, non smentirono, come sembra all'autore, il loro « squisito senso storico », quegli scrittori che vollero riconoscere la presenza di tale elemento nelle forme storiche di organizzazione della produzione, perchè si potessero denominare imprese perfette.

Nè occorre, quando siasi così individuata la specie « impresa », « cercare un altro nome, il quale serva a designare non soltanto la specie, ma il genere esistente in qualsiasi stadio d'organizzazione economica ». Il nome già esiste ed è « ordinamento della produzione » (genere), di fronte al quale è una « specie » l'impresa.

[1]) PARETO, *Manuale*, p. 274.

[2]) PANTALEONI, *Prefazione* all'opera del TREVISONNO, *Il problema ferroviario italiano*, Pescara 1909, p. XVI.

curati contro il rischio da essi corso, per opera dello stesso imprenditore. S'intende che ciò non toglie l'esistenza del rischio e s'intende che questa assicurazione parziale non giunge ad eliminare in fatto il rischio stesso. Ma intanto sussiste una differenza fondamentale tra il rischio dell'operaio e del capitalista e il rischio dell'imprenditore: chè, quanto al primo rischio, l'imprenditore paga un premio di assicurazione in favore di coloro che l'alea corrono e quindi, almeno parzialmente, ne esonera quelli su cui graverebbe; mentre il secondo rischio deve essere assunto dall'imprenditore stesso, il quale potrebbe, s'intende, assicurarsi contro il rischio stesso, ma sostituendo un costo certo parziale, *a suo carico*, al costo futuro eventuale, che è parimente a suo carico. Quando perciò si osserva che anche l'operaio e il capitalista assumono un rischio, *al pari dell'imprenditore*, non si è corretti; chè anzi questo rischio grava precisamente sull'imprenditore e fa parte integrante *del rischio dell'imprenditore*, precisamente *in tanto in quanto salario ed interessi comprendono quote d'assicurazione.*

§ 100. — Dell' *impresa privata individuale* non si può affermare assolutamente la eccellenza o la inferiorità di fronte all'impresa collettiva. Il continuo ed intenso stimolo all'interesse personale del l'imprenditore fa sì che questa impresa dia buoni risultati là dove l'opera assidua, vigile, volonterosa degli individui è elemento di successo, preponderante sopra ogni altro elemento. Certo questa impresa è troppo legata alle sorti dell'individuo. Per solito se la creazione se ne deve a un individuo di qualità eccezionali prospera finchè egli si mantiene in vita o anche finchè le buone tradizioni paterne perdurano nei figli; poi tende a decadere, perchè non sempre, anzi piuttosto raramente, si mantengono nei discendenti le qualità singolari, che furono privilegio e formarono la ricchezza del primo imprenditore. Allora solo la *associazione con uomini nuovi* può salvare l'impresa.

È d'altra parte evidente che l'impresa individuale ha confini ben precisi alla sua attività; non può assumersi rischi troppo forti, non può ottenere il credito oltre certa misura e si trova perciò impari all'importanza di taluni vasti compiti che l'attuale vita economica dischiude alle imprese e che vengono perciò assunti dall'impresa collettiva.

§ 101. — La società in nome collettivo stringe in una responsabilità solidale e illimitata i soci; può conseguire un credito assai maggiore che l'impresa individuale; offre ai terzi una più solida garanzia. Nel Medioevo questa forma di società si svolge largamente

e trova nell'ordinamento della famiglia una organizzazione naturale, che ne costituisce la base. Ricordiasi le antiche case industriali o bancarie degli Acciaiuoli, dei Peruzzi, degli Spini, dei Bonsignori, ecc. È dalla società in nome collettivo che si passa, per legittima filiazione, (sebbene questo passaggio sia da alcuni contestato) alla società *in accomandita*, nella quale il rischio di alcuni soci, gli accomandanti, limitasi alla quota di capitale da essi impiegata nell'impresa. Le cause sono varie; specialmente la necessità di restringere la responsabilità illimitata alla cerchia di coloro che effettivamente dirigono l'impresa, senza coinvolgervi coloro che, pure avendovi impiegati i capitali, non ne presiedono alle sorti e la necessità di accrescere il capitale originario dell'impresa famigliare con quote di capitale raccolte da estranei, che contribuiscono per tal modo alla produttività dell'impresa, senza assumerne la direzione.

Sono giuste, a proposito dell'accomandita, alcune recenti acutissime osservazioni del Pantaleoni [1]). Egli osserva che è assai differente la posizione di diritto del socio accomandante dalla sua posizione reale ed economica. L'accomandante trovasi *in diritto* nella posizione di un uomo che ha un credito verso l'accomandatario, credito che è graduato dopo quello di tutti gli altri creditori della impresa, mentre all'accomandante è vietato di fare alcuna cosa che può giovare all'impresa o evitarle un danno. « Ma è ovvio che mentre questa è la posizione giuridica dell'accomandante, la sua posizione reale ed economica riesce sempre ben diversa. Infatti se un uomo di affari vuol trovare degli accomandanti tra coloro che sono anche essi uomini d'affari, egli deve fornire delle garanzie che stanno in situazioni di fatto e che valgono quanto e più di qualunque situazione di diritto. L'accomandante non si farà accomandante se non sa, per filo e per segno, come l'azienda sarà amministrata e provvederà ai modi con i quali poter ritirare i suoi capitali, appena la gestione non lo affida più ». Di fronte a questa situazione di fatto è giusto concludere che se apparentemente nella società in acomandita l'imprenditore risiede nell'accomandatario, in sostanza risiede e nello accomandante e nell'accomandatario, chè entrambi in linea di fatto combinano i fattori di produzione [2]).

---

[1]) PANTALEONI, *Prefazione* all'opera del TREVISONNO cit., p. XIX.

[2]) A conferma di queste osservazioni del Pantaleoni tengasi presente che anche in antico gli accomandanti non si adattavano affatto a starsene lontani dall'amministrazione. In un contratto di accomandita del 1385 da me pubblicato (*Le società di commercio medioevali in rapporto con la Chiesa*, in « Arch. Soc. Rom. St. Pat. », Roma 1907) l'accomandante Francesco di Marco Dattini da Prato riservasi il diritto di « adoperarsi nella detta compagnia come li piace ».

§ 102. — Anche nella società anonima si riscontrano pregi e difetti. Raccogliendo vasti capitali da ogni parte l'anonima può intraprendere vaste iniziative, quali l'impresa privata e le altre forme d'impresa collettiva non potrebbero. Ha inoltre il pregio della elasticità, per cui può assumere quella estensione che risponde esattamente al bisogno.

Vi è però (e questo è un pericolo) nell'anonima una separazione tra azione e responsabilità; tra l'azione che è affidata agli amministratori e la responsabilità, che risiede in definitiva negli azionisti. Fondandosi su questo fatto il Marshall ne prese occasione per affermare la maggiore moralità dei tempi nostri, in confronto dei passati; chè in altri tempi questa troppo recisa separazione tra azione e responsabilità avrebbe dato luogo ad assai maggior numero di malversazioni. E può darsi che in parte sia vero; ma v'è un'altra ragione, che il Marshall non vede. Nella società anonima vi è una grande specificazione e coordinazione di funzioni, per cui coloro che presiedono ai diversi servizî, separati e coordinati, hanno un campo determinato d'azione, nel quale non sono senza diretto, vigile e mutuo controllo. Anzi, tenendo presente questa situazione di fatto, il Pantaleoni, nello scritto sopra ricordato, afferma che nella società anonima, costituente un grande *complesso economico*, l'imprenditore non può risiedere in questo o quell'organo, sia pur esso l'assemblea degli azionisti, ma è *diffuso* nei vari organi del complesso. La combinazione dei fattori di produzione avviene per opera di un'infinità di gente, la quale contemporaneamente agisce, ciascuno nei limiti della sua sfera d'azione. L'imprenditore non è soltanto nell'assemblea degli azionisti, nè soltanto nel consiglio d'amministrazione oppure nei direttori dei principali reparti, se trattasi di un grande magazzino o nei preposti ai varii servizî; è invece disseminato in tutti. Constatasi dunque nella società anonima una specificazione delle funzioni d'imprenditore e una corrispondente coordinazione.

La quale teorica del Pantaleoni presta, secondo me, il fianco ad alcune critiche. Si consideri, per un istante, superata la vecchia teorica, la quale vedeva nell'assunzione del rischio l'elemento caratteristico dell'impresa e nel compenso pel rischio la sostanziale giustificazione del profitto. Ammesso conseguentemente che la «funzione» dell'imprenditore, in ogni impresa, per poco che non abbia la più elementare struttura, è rappresentata da tutta una serie di individui, che « organizzano, dirigono e combinano » i fattori della produzione, non s'intende perchè l'imprenditore diffuso nei vari organi

dell' impresa debba riconoscersi soltanto nella società anonima, e non anche nelle altre forme di società. Se « l'imprenditore reale è un essere diffuso », questa diffusione della funzione bisogna vederla in ogni forma di impresa, particolarmente collettiva, *ad esempio nell' accomandita.*

Ma noi già abbiamo esposto ed accolto la teorica dell'autore stesso sulla sede del soggetto dell'impresa nell'accomandita.

Se è verissima la conclusione che « la ricerca dell'imprenditore nella società in accomandita conduce a trovarlo collocato in parte nell'accomandatario e in parte nell'accomandante », non è in accordo perfetto con la teorica dell'imprenditore diffuso in tutti gli organi dell'impresa, che « organizzano, dirigono *e combinano* i fattori della produzione ». Poichè se il soggetto dell'impresa risiede in tutti gli organi che provvedono non pure alla suprema organizzazione, ma anche alla effettiva combinazione dei fattori della produzione (tanto che in una società anonima ferroviaria è imprenditore « ogni capo-stazione, entro una certa sfera d'azione, e ogni capo-traffico e anche ogni macchinista in moto ») anche nella società in accomandita ed in qualsiasi altra il soggetto dell'impresa dovrà risiedere in tutta una serie di organi, anche esecutivi, ai quali la combinazione parziale sia affidata, con delega parziale della complessa funzione d'imprenditore. E quindi, per rimanere all'accomandita, non potrà dirsi che l'imprenditore è in parte collocato nell'accomandante e in parte nell'accomandatario; bisognerà invece, accolta la giusta dimostrazione del Pantaleoni sulla situazione di fatto in contrasto con la situazione di diritto, concludere che risiede *anche nell' accomandatario*, ma, nello stesso tempo, in tutti gli organi, direttivi o esecutivi, dell'impresa, ai quali la combinazione effettiva dei fattori è affidata, e precisamente a ciascuno nei limiti delle sue funzioni.

Questa sarebbe la conclusione logica cui dovremmo giungere, accettando il concetto di imprenditore accolto dall'illustre scrittore, ma per quanto sopra si è esposto sul rischio economico, quale elemento specifico della funzione d'imprenditore, dobbiamo invece mantener saldi i rilievi antecedenti sull' imprenditore nell' accomandita e riconoscere il soggetto dell'anonima in quell' organo dell'impresa stessa, che apparisce assuntore del rischio

Ma dove questo rischio specifico non esiste, non si può vedere la caratteristica del imprenditore, neanche se troviamo esercitate per delega alcune delle altre funzioni, che ne sono proprie. Così è verissimo che nelle società anonime alcune delle funzioni dell'imprenditore sono delegate a vari organi, ma ciò non è suffi

ciente per vedere il soggetto dell'impresa *in ciascuno di quegli organi*. Il soggetto sta nella collettività degli azionisti, assuntori del rischio dell'impresa e organizzatori della produzione, le funzioni sono delegate a un infinità di organi, nei quali però non passa, in virtù di questa delegazione, la « caratteristica dell'imprenditore ». È vero che questi organi *effettivamente* combinano i fattori della produzione, ma ciò non è sufficiente perchè in essi trasmigri la qualità d'imprenditore, indipendentemente dall'acquisto delle funzioni essenziali dell'imprenditore: organizzazione suprema dell'impresa, assunzione del rischio specifico.

§ 103. — Non ovunque troviamo un consorzio politico (Stato, provincia, comune) esercitare un'impresa, ivi si può parlare di « pubblica impresa »[1]. Si distingue nella dottrina *la pubblica impresa* dall'*industria di Stato* particolarmente per la *legge del prezzo*.

Il prezzo dei servigi offerti dall'impresa pubblica deve essere un prezzo « pubblico », cioè *un prezzo stabilito in base al principio del pubblico interesse. divergente nello stesso tempo dal criterio del prezzo di monopolio economico-privato* (*conferimento del massimo reddito netto*) *e dal criterio fiscale, che presiede all' attuazione di certi monopolî di Stato.*

Il *prezzo pubblico* deve essere anche distinto dal *prezzo politico*, di cui già si è fatto cenno (p. 126, n. 1).

Il prezzo politico infatti richiede, come si è accennato, che la stessa quantità di merce sia ceduta a prezzi unitarî diversi a classi diverse di consumatori, contraddistinte a seconda di particolari requisiti politico-sociali, mentre il prezzo pubblico è un prezzo unico cioè stabilito nella stessa misura per tutti i consumatori dei servigi speciali offerti dalla pubblica impresa, sia pure differentemente dal prezzo economico privato.

---

[1]) Sulla *industria di stato* e sulla *pubblica impresa, dal punto di vista economico*. sono fondamentali gli scritti del De Viti De Marco, *Il carattere teorico dell'economia finanziaria*, Roma 1888; del Mazzola, *I dati scientifici della finanza pubblica*. Roma 1890; del Pantaleoni, *Contributo alla teoria del riparto delle spese pubbliche*. in « Scritti varii di Economia », I, Palermo 1904, pp. 49 ss., e varii scritti posteriori, fra cui quello genialissimo, già citato, *Considerazioni sulle proprietà di un sistema di prezzi politici*, di cui discuteremo ai §§ 108, 109 il concetto fondamentale.

Son pur da consultarsi le opere del Seligman, particolarmente lo scritto speciale *Classification of public revenues*, negli « Essays in Finance », New-York, 1895 e la 2.ª ed. delle citate *Istituzioni di Scienza delle Finanze* del Graziani. Sono recentissimamente comparsi due bei saggi del Tangorra, *Saggio sulla domanda e l'offerta dei servizi pubblici* cit. e *Delle pubbliche imprese e delle entrate che ne provengono*. in « Giornale degli Economisti e Rivista di Statistica », marzo 1912.

Questo è il criterio essenziale, che separa il prezzo politico dal prezzo pubblico [1]).

Naturalmente il prezzo pubblico può essere indifferentemente superiore od inferiore al prezzo privato, a seconda che l'una o l'altra forma di attuazione sembri allo Stato che meglio si adatti all'interesse pubblico, da cui emana la legge del prezzo. Esso naturalmente non si può ritenere una forma di applicazione della politica del monopolista (cfr. p. 122), perchè la pubblica impresa è dominata, nella intera sua politica dei prezzi, dal concetto suo esclusivo del pubblico interesse, del tutto estraneo al monopolista privato il quale appena può essere guidato, nello stabilire i prezzi, della considerazione, assai spesso subordinata e riflessa, del beneficio percepito dai consumatori (cfr. p. 121).

Il Barone, nei suoi *Principii di Economia Politica* [2]) studia il caso di collettività di Stato o di altre comunità, le quali attuino « prezzi multipli non già per accrescere il loro profitto d'impresa ma per aumentare l'utilità sociale ». Si può, egli dice, per estendere il consumo di un prodotto e renderlo più largamente accessibile, diminuirne il prezzo per una parte di esso, gravando l'altra corrispondentemente nella ripartizione del costo totale. Ma perchè vi sia un « vantaggio sociale » la condizione è che il costo unitario ne diminuisca col crescere della produzione e che il consumo sia suscettibile di molta estensione [3]).

Si può dare allora persino il caso che con l'allargamento del consumo cagionato dal prezzo multiplo si consegua una tale riduzione di costo unitario, da poter vendere a sottocosto una notevole quantità del prodotto, senza che perciò il prezzo di quella venduta sopra

---

[1]) Il criterio di distinzione tra l'uno e l' altro sta dunque nei *caratteri intrinseci* del prezzo, non già nei fini, da cui lo Stato è guidato nella determinazione dei prezzi. Infatti i prezzi politici possono considerarsi determinati da una speciale *concezione* del pubblico interesse, alla quale consegue la distinzione dei prezzi della merce, a seconda di certi criteri che differenziano i consumatori. E quindi quei « prezzi semipolitici », di cui parla il Barone, *Studi di Economia finanziaria*, cit., p. 312, che consistono in una ripartizione del costo tra i consumatori in modi diversi di quelli dell' industria privata, *giudicati più conformi all' interesse collettivo*, o sono prezzi politici, in quanto abbiano il riquisito indicato nel testo (cfr. p. 126, n. 1) o sono prezzi pubblici, in quanto tale requisito non possiedano, ma differiscano tuttavia, sebbene unici, dai prezzi economico-privati.

Quanto ai prezzi di un ipotetico regime socialista, sarebbero, come è già stato detto (p. 126), politici, perchè logicamente differenziati, sia pure per un criterio di « giustizia », a seconda di certi requisiti intrinseci dei consumatori.

[2]) *Principii*, cit., p. 145.

[3]) Cfr. *Principii*, cit., p. 146 fig. 62.

costo debba superare il prezzo che si sarebbe avuto a costo di produzione col prezzo unico.

Questa forma di attuazione di prezzo « pubblico » è evidentemente divergente da quei prezzi di monopolio economico-privato, da cui eventualmente può derivare maggiore utile ai consumatori che non dalla libera concorrenza (§ 70). Nè essa può mai coincidere con alcuna forma di prezzo di monopolio economico-privato, in quanto se è concepibile, come si è detto (§ 69), che il monopolista rinunzi ad un parziale assorbimento della rendita, o utilità differenziale dei consumatori [1] non è concepibile che esso non solo si adatti alla rinunzia totale, ma persino a seguire una tale politica, che abbia per unico fine di rendere massima codesta rendita.

Se poi il monopolista collettivo, (come sarebbe argomentabile accadesse in uno Stato inspirato ai principii socialisti) anzichè procedere a fissazione di prezzi diversi, a seconda delle diverse quantità del bene, stabilisse un regime di prezzi varii per identiche quantità di uno stesso bene, avendo per concetto ispiratore certe divergenze peculiari tra le varie categorie di consumatori, egli attuerebbe un sistema di prezzi politici (cfr. § 71), ancor quando reputasse di inspirarsi, in tal modo, all'interesse collettivo.

In questo caso l'« interesse collettivo » non avrebbe per suo criterio di comparazione un accrescimento effettivo di rendita dei consumatori, ma soltanto il conseguimento di un fine politico, propostosi dallo Stato, con la sua classificazione.

Ciò non vuol dire, per altro, che non si possa avere « prezzo pubblico », se non quando ci si trovi di fronte a tal prezzo o a tali prezzi, da cui derivi una maggior rendita ai consumatori, che col prezzo o prezzi economico-privati, perchè il caso descritto è soltanto uno dei tanti, in cui il prezzo pubblico compare ed in cui, eventualmente, si ha anche codesto effetto rispetto all'utilità differenziale dei consumatori. Ma il prezzo pubblico si avrà, anche a prescindere da questo caso, ogni volta che l'ente pubblico si discosti dal prezzo o dai prezzi economico-privati, per meglio conseguire i

[1]) Questa utilità differenziale o beneficio differenziale o rendita dei consumatori (cfr. § 69) è pari, come già indicava il DUPUIT, che fu il primo a riconoscerne i caratteri, alla differenza tra la somma dei prezzi che il consumatore sarebbe stato disposto a pagare per ogni singola successiva dose della quantità del bene acquistato, e il prodotto che si ottiene moltiplicando il prezzo di compra unitario per il numero delle dosi acquistate.

In tale significato deve intendersi naturalmente, in base alla legge dell'utilità decrescente, l'espressione elittica, adoperata a p. 122, con cui beneficio del consumatore si definisce « la differenza tra il prezzo reale e il prezzo ideale massimo ».

suoi fini collettivi, pure attuando sempre o un prezzo unico o prezzi multipli, ma per quantità diverse del bene monopolizzato.

Certo, anche quando si parla di « aumento di rendita dei consumatori », mercè i prezzi multipli di carattere pubblico, non si deve prescindere dall' importanza effettiva per la collettività di queste variazioni quantitative di rendita; importanza, che deve sfuggire, ove si tenga in considerazione il semplice elemento quantitativo. Se lo Stato, anzichè vendere a prezzo di costo certi prodotti monopolizzati, ripartisce il costo inegualmente fra le diverse quantità del prodotto, *normalmente*, anche nell' ipotesi di costi decrescenti, accresce la rendita di alcune categorie di consumatori, ma diminuisce quella di altre categorie. Ora, anche quando quell' aumento supera questa diminuzione, è arbitrario concludere senz' altro per la « utilità sociale » del sistema. Quale è effettivamente l' importanza di quell'acquisto e l' importanza di quella perdita? La risposta non può essere che relativa; certo se l' elemento quantitivo è assolutamente preponderante si potrà prescindere, con tollerabile approssimazione, degli altri elementi, ma quando questa preponderanza decisiva non esiste, gli elementi qualitativi avranno un valore non trascurabile.

S' intende bene che tutto ciò non toglie al prezzo il suo solito carattere di prezzo pubblico, ma serve a constatare nel fatto di quanto il monopolista collettivo si approssima o s' allontana dall' utilità sociale effettiva, coi suoi prezzi conformi all' utilità sociale presunta o dichiarata.

§ 104. — Il prezzo *pubblico* non può considerarsi un prezzo economico, sebbene sia un prezzo unico, cioè stabilito nella stessa misura per tutti i consumatori [1]. Il prezzo pubblico è infatti un prezzo di monopolio, sulla cui determinazione influiscono, tendendo a predominare, intendimenti diversi dal tornaconto privato e che *perciò* consente di conseguire certi fini collettivi.

Ora sembrami evidente che, ogni qualvolta la formazione del prezzo resulta dalla combinazione di elementi economici con elementi extraeconomici, il concetto di prezzo economico debba necessariamente esulare. Come non è prezzo economico il prezzo « giusto », di cui abbiamo visto nella prima parte di quest' opera diverse manifestazioni storiche, così non è un prezzo economico il prezzo pubblico, in cui si avverte *una deviazione dal livello economico*, in seguito all' azione di una forza extraeconomica, che, nel caso odierno, denomi-

[1]) Vedi, per la contraria opinione, TANGORRA, *Delle pubbliche imprese*, p. 191.

narsi « pubblico interesse », reale o presunto che sia. Se questa deviazione non porta alla formazione, per la stessa quantità della merce o del servizio, di prezzi distinti a seconda di certe caratteristiche dei consumatori si avrà il prezzo pubblico; nel contrario caso il prezzo politico, ma nell'uno e nell'altro caso saremo fuori dal prezzo economico in quanto, ambedue hanno, sia pure in vario senso, subito una deviazione, che ne ha cambiato la natura [1].

Quanto al « fine » per cui una politica di prezzi, piuttosto che un'altra, può essere seguita dallo Stato, non può essere criterio di classificazione. Infatti tanto il prezzo pubblico quanto il prezzo politico debbono considerarsi come deviati dal prezzo economico, in seguito all'azione dell'« interesse collettivo »; ma risiede nelle varie forme di manifestazioni, cioè nel criterio esclusivamente formale, l'unica possibile distinzione economica.

Naturalmente per l'economista è indifferente che la politica dei prezzi pubblici, o anche politici, si eserciti direttamente dallo Stato o indirettamente, mediante speciali condizioni introdotte nel contratto di concessione, mentre il giurista non vede prestazione di servizii pubblici, se non quando la prestazione è fatta dal consorzio politico, direttamente.

—

[1]) Veramente che il « prezzo pubblico » dovesse definirsi, perchè non politico, un prezzo economico, come afferma il Tangorra, parrebbe fosse anche il concetto del PANTALEONI, *Considerazioni sulle proprietà* ecc., cit. pp. 9-10, ove è posta rigidamente la distinzione dei prezzi in *economici* e *politici*, contraddistinti a seconda degli esposti caratteri differenziali.

Ma non sempre i prezzi non politici sono prezzi economici. Ogni qualvolta comparisce nella formazione dei prezzi una forza deviatrice extraeconomica, il prezzo che ne resulta non è, *e non può essere*, un prezzo economico.

Del resto che la classificazione tra prezzi economici e prezzi politici non si abbia ad intendere nel significato assoluto, che parebbe resultare dalle parole del citato scritto del Pantaleoni, può dedursi da altro, di poco antecedente, lavoro dello stesso autore: *Di alcuni fenomeni di dinamica economica*, cit., pp. 223 ss., ove si parla delle multiformi combinazioni tra i fenonemi economici e gli extraeconomici (cfr. su ciò il § 5). L'autore, parlando delle « variazioni della zona economica », scrive, a ragione di esempio: « Quando imprese che erano private... diventano imprese pubbliche, i prezzi dei prodotti e i prezzi di alcuni fattori di produzione.... *non sono quelli che sarebbero stati in condizioni di libera concorrenza e nemmeno quelli che sarebbero stati in condizioni di monopolio privato, ma riescono quali li vogliono criteri etici o politici* o quali li impongono, con l'uso della forza, coloro che questi criteri etici o politici manifestano a coloro che sono sempre attivi in zone economiche ». Dunque questi prezzi pubblici, imposti da criteri extraeconomici, anche se non hanno i caratteri dei politici *stricto sensu*, non sono prezzi economici.

Del resto mi pare risulti antinomia fra il carattere di « economico », che si volesse attribuire al prezzo pubblico, e la sua discordanza evidente col prezzo economico-privato (di monopolio o di concorrenza), che d'altronde può senz'altro chiamarsi « prezzo economico ».

§ 105. — Queste distinzioni così nitide fra *prezzo economico-privato*, *prezzo pubblico* e *prezzo politico* non possono, come è naturale, sempre riconoscersi nella realtà.

Il *prezzo pubblico* attuato dalle pubbliche imprese può avvicinarsi al prezzo privato o discostarsene più o meno, a seconda della rispettiva prevalenza dell'elemento economico-privato o di quello pubblico nel criterio direttivo delle pubbliche imprese. Cosicchè giustamente fu detto che il prezzo pubblico è talvolta un prezzo quasi privato.

Ma anche il prezzo privato può risentire dei caratteri del prezzo pubblico, anzi il prezzo economico-privato, quando si tratti di impresa monopolizzata dallo Stato, tende a subire parzialmente le influenze del prezzo pubblico, il che deve necessariamente essere, perchè lo Stato, anche quando dichiara di condursi come un monopolista privato, non può mai dispogliarsi dai suoi caratteri concreti, nè dimenticare le sue speciali finalità.

Questa verità è assai spesso trascurata da coloro, che le imprese di Stato giudicano con gli stessi criterî delle imprese private e perciò giungono a deduzioni non sempre esatte.

Essi insistono sulla diversità della *legge del prezzo* e pongono una netta distinzione fra i proventi delle pubbliche imprese e il prezzo pubblico, che ne sta a fondamento, e i redditi patrimoniali e industriali, formati in base a rapporti di prezzo economico-privato, dimostrando così che i proventi delle pubbliche imprese non vanno confusi coi redditi patrimoniali e industriali dello Stato. Ma con le deduzioni che fan discendere dalla distinzione teorica, giungono forse al di là del vero.

È giusto che la *pubblica impresa* forma il *prezzo pubblico*, in modo tale che ad essa sia dato di conseguire, *mercè il regolamento del prezzo*, con maggiore approssimazione, i fini pubblici a cui lo Stato intende pervenire; ma è vero anche che l'impresa di Stato, esercitando la sua politica di monopolio, non può mai interamente dimenticare la sua qualità di impresa monopolistica affidata ad un pubblico ente, il che conduce ad ammettere una parziale influenza sulla « politica » e sul prezzo di monopolio della qualità di ente pubblico propria dello Stato. È vero che la impresa di Stato non produce, a differenza della pubblica impresa, direttamente servigi pubblici, bensì produce un reddito, che si destinerà di poi alla produzione di servigi pubblici, ma come consentire che sulla formazione di questo reddito possano non avere la menoma influenza il modo di formazione ed il fine cui è riservato? Si potrà obbiettare che ciò non

è necessario, poichè lo Stato se si attiene al criterio del privato monopolista, fisserà il prezzo al punto di Cournot, percepirà il massimo reddito netto e lo destinerà di poi ai suoi fini speciali. Ma innanzi tutto le indagini, antecedentemente compiute, sul prezzo di monopolio e sui criteri parzialmente subiettivi della politica monopolistica escludono una tale deduzione. Se ogni privato monopolista può procedere al parziale sacrificio del suo reddito immediato, in vista del beneficio, che ne verrà ai consumatori: se esso concepisce normalmente il suo massimo reddito in funzione coi massimi redditi percepibili nei momenti consecutivi all'istante, di cui si tratta, lo Stato monopolista guiderà la sua politica, tenendo questi due elementi in un conto speciale, generalmente diverso da quello del privato.

Il privato può, come dicemmo, in vista di un « beneficio dei consumatori », trattenere il suo prezzo al disotto del punto di Cournot, ma avrà di solito di quel beneficio un concetto subordinato alla propria convenienza immediata o mediata; lo Stato non potrà nella valutazione del beneficio dei consumatori prescindere interamente dai suoi fini « sociali », che influirono validamente sulla statizzazione di quella produzione determinata, anche se non provvede, con la sua impresa, alla soddisfazione *diretta* di bisogni collettivi.

Il privato avrà, di solito, un'adeguata preoccupazione per la continuità della sua impresa e del suo reddito, ma nessun altro monopolista dovrà, come lo Stato, subordinare interamente il criterio della quantità del reddito al criterio della sua accertata continuità, sia per la ragionevole presunzione che l'impresa assunta debba indefinitamente svolgersi, sia perchè, provvedendosi, di solito, coi proventi dell'impresa alle pubbliche spese, la saltuarietà del reddito potrebbe portar seco gravi imbarazzi finanziarî.

E qui sta anzi il principale criterio distintivo fra la politica monopolistica delle imprese di Stato e quella delle imprese private. L'impresa di stato deve sopperire coi suoi proventi alle spese pubbliche e deve quindi subordinare, per quanto è possibile, le sue fonti d'entrata ai fini cui sono immediatamente destinate.

Cosicchè la distinzione fra prezzo *economico-privato* e *impresa di Stato* da un lato e *prezzo pubblico* e *pubblica impresa* dall'altro è accoglibile soltanto con la riserva di una più o meno imperfetta approssimazione alla realtà [1]). Nè vi è caso forse, come questo, in cui sia necessario enunciare la riserva stessa; per evitare le dedu-

[1]) Anche fra i prezzi economico-privati e i prezzi politici non è sempre possibile una demarcazione netta. Vi sono delle zone grigie. Valgano, a causa di esempio, i prezzi che un impresario di teatro stabilisce tenendo in considerazione

zioni fallaci e pur consuete da un principio teorico assoluto nell' argomento delle statizzazioni.

Si è pressochè concordi nel riconoscere che la convenienza della statizzazione di determinati servizî appare evidente quando la prestazione del servigio mostra tendenza a divenire monopolistica. Allora, sostituendo il monopolio pubblico a quello privato, si possono impiegare a profitto della collettività i beneficî del monopolio [1] e magari sostituire agli antichi prezzi di monopolio prezzi di libera concorrenza. Il ragionamento si è ripetuto tante volte, specie nella questione della statizzazione delle ferrovie [2].

Naturalmente le due deduzioni sono inconciliabili. Ma, ammesso pure che o l'una o l'altra sia accolta, non è sempre detto che esse sieno, sia pure separatamente, accoglibili senza riserve.

---

la diversità del sesso, dell'età, e anche della condizione sociale (soldati, studenti). Sono prezzi economici o prezzi politici? Il PANTALEONI, *Considerazioni sulla proprietà* ecc., p. 23, non esita a chiamarli prezzi « strettamente economici », perchè se « l'impresario dicrimina a favore di soldati, bambini e studenti, ciò è fatto allo scopo di estendere la curva di domanda di un certo genere di posti, che a lui conviene affittare tutti quanti, anzichè soltanto parzialmente ». Siamo in un caso particolare di una *joint production*.

Ma perchè si potesse assolutamente escludere in questi prezzi qualsiasi elemento politico, bisognerebbe potere escludere che l'impresario oltre che dalla sua convenienza è mosso anche, nella distinzione dei prezzi, da una particolare considerazione verso certe categorie di persone, per la loro personale qualità, per esempio i soldati.

Sta di fatto che per la stessa quantità e qualità di uno stesso servizio (es.: audizione dello spettacolo dagli stessi posti di platea) si fanno pagare a categorie di persone diverse (il pubblico in genere oppure studenti, soldati, i soci di certe società ecc.), prezzi diversi a seconda di certi requisiti che contraddistinguono i compratori. Dunque un elemento politico nel prezzo vi è senza dubbio, anche se frammisto ad elementi economici, sia pure predominanti.

Invece un prezzo esclusivamente economico, senza intromissione di elementi « politici », è il prezzo di favore che, poco prima dello spettacolo, si offre talora dagli incaricati dell'impresario ai passanti, per occupare i posti disponibili rimasti vuoti.

[1]) Cfr. TANGORRA, *Saggio sulla domanda e l'offerta dei servizi pubblici*, cit., p. 39 e, dello stesso autore, *Delle pubbliche imprese e delle entrate che ne provengono* cit., p. 195. In quest'ultimo scritto il Tangorra acutamente osserva che quando esista la sola *tendenza* alla costituzione di un monopolio privato, il formarsi di un monopolio di Stato « non sarà se non un mezzo per affrettare il processo di trasformazione di molte spese generali, e per eliminare molte delle spese specifiche, che altrimenti permarrebbero ».

Ciò è vero, ma non mi sembra che ne risulti sempre conveniente pei consumatori la affrettata sostituzione del monopolio di Stato alla concorrenza (che esiste nel periodo, diremmo, *premonopolistico*). Si osservi poi che non sempre è facile giudicare quando una determinata industria s'incammina inevitabilmente verso il monopolio privato, e se temporaneamente o stabilmente.

[2]) Cfr. ad es: il COHN, in vari suoi scritti. Ved. ad es: *On the Nationalisation of Railways*, in « Economic Journal », 1908 (XVIII), p. 529.

§ 106. — « Lo Stato destinerà alla collettività i beneficî del monopolio », si afferma, e ciò può essere, ma solo ogni qualvolta si verifichi, come condizione concorrente, che lo stato attui quale monopolista pubblico l'identica « politica », che già il monopolista privato seguiva e da cui i beneficî monopolistici provenivano. Ora già risulta da quando si è detto che ciò non è necessario, appunto per i caratteri concreti che presenta il monopolista pubblico, il quale, nell'apprezzamento della sua « convenienza », sarà normalmente guidato da principî anche estranei a quelli del tornaconto privato.

Erronea è dunque la proposizione, senza le necessarie limitazioni, erronee quindi le deduzioni che se ne fanno discendere, sia pure nel caso enunciato dai teorici della statizzazione.

Essi procedono a questo sillogismo: l'azienda monopolistica conferisce al monopolista dei beneficî; lo Stato è un monopolista che si sostituisce all'antico, dunque lo Stato percepirà anch'egli gli antichi guadagni di monopolio. Dove l'errore consiste nel dimenticare che il monopolista pubblico ha dei caratteri autonomi che lo differenziano essenzialmente dal monopolista privato e che conferiscono un carattere autonomo alla sua costituzione e alla sua attività.

Quanto alla seconda deduzione (che lo Stato potrà ammettere i consumatori al godimento del servizio a prezzi di libera concorrenza) non si può nè escludere assolutamente, nè, d'altra parte, ammettere come probabile. In massima si potrà affermare che, quando anche lo Stato si proponga nella sua « politica dei prezzi » di imitare la libera concorrenza, la sua imitazione non potrà essere che imperfetta, soprattutto perchè: *a*) il procedimento di livellamento al costo dei prezzi, essenziale nella libera concorrenza, dovrà attuarsi *per imposizione* di concetti direttivi economico-sociali sulla politica dello Stato, anzichè per mezzo di quei procedimenti spontanei, che sono proprii della concorrenza (cfr. n. p. 217); *b*) nell'attuazione di codesta sua politica lo Stato sarà normalmente distratto da moventi estranei, che genericamente si possono definire « politici », cioè sarà necessariamente condotto a subordinare questa sua « politica dei prezzi » alla politica generale dello Stato, ogni qualvolta le due non coincidano. Che giova dunque affermare che lo Stato *può* ammettere al consumo sulla base dei prezzi di libera concorrenza, se questo criterio, nella politica dei prezzi, non può essere in coincidenza con le finalità dello Stato se non in qualche caso, che non si può erigere a legge?

Piuttosto, anzichè invocare la convenienza economica, si faccia appello ai fini dello Stato e si ammetta che il passaggio dal mono-

polista privato al monopolista pubblico. anche quando non ne sia dimostrata la economica convenienza, potrà essere consigliato, in quanto contribuisca a far meglio conseguire allo Stato i fini che ad esso son propri. Il che anche l'economista può e deve. in prudenti limiti. consentire, non già per un riconoscimento, non necessario, della economicità di tale passaggio, ma per un riconoscimento necessario della limitazione del campo di attività proprio dei fenomeni economici nonchè della loro normale interferenza con gli altri.

Vi possono essere, per un servizio, contemporaneamente un'offerta privata ed un'offerta di Stato, cioè l'impresa di Stato, anzichè riservarsi il monopolio, può svolgere la sua attività in concorrenza con l'impresa privata I consumatori, posti nell'alternativa. si rivolgeranno, affermasi, per soddisfare il loro bisogno, verso l'offerta privata o verso l'offerta di Stato. a seconda che l'una o l'altra rappresenti il mezzo più economico di soddisfazione. E perciò, concludesi, le due imprese, coesistendo, parteciperanno ciascuna all'offerta totale in quella porzione, che può essere prodotta più economicamente che non dall'altra impresa.

Il che naturalmente è esatto solo prescindendo dagli « ostacoli », i quali possono effettivamente impedire al consumatore la perfetta conoscenza della sua maggior convenienza.

§ 107. — Ormai si è abbandonata l'idea che l'impresa pubblica possa essere quandochessia meno costosa della privata e si tralascia perciò di enumerare il minor costo dell'impresa fra le condizioni per la maggior convenienza dell'impresa pubblica. E, con maggiore penetrazione e rispetto ai fatti. si afferma che la convenienza, sotto questo punto di vista. esiste quando la pubblica intrapresa sia capace di realizzare un rapporto più vantaggioso fra *utilità totale* e *costo totale* della prestazione. Cioè, si osserva, sebbene la statizzazione aumenti l'unità di costo e il costo totale dei servigi, essa dovrà giudicarsi *conveniente* ogniqualvolta l'impresa pubblica faccia conseguire alcuni fini complementari collettivi, che l'impresa privata non potrebbe raggiungere e che portino seco, nel calcolo complessivo. un più favorevole rapporto tra utilità e costo [1]).

Ed invero ciò è esatto, quando veramente i « bisogni collettivi », di cui si tratta, rimanevano del tutto insoddisfatti, prima che fosse statizzato il servigio; per cui si ha veramente, in tal caso, una produzione di nuova utilità. Ma non sarebbe esatto concludere per la

[1]) Tangorra, *Delle pubbliche imprese*, p. 194.

convenienza della statizzazione ogniqualvolta l'assunzione del servigio per parte dello Stato consenta la produzione di altri servigi connessi, mentre questa connessione non si realizzava con l'impresa privata. Ossia non potrebbesi, in questa ipotesi, computare nel calcolo dell'utilità complessiva l'utilità proveniente dalla soddisfazione dei bisogni mercè i servigi connessi, perchè tale utilità era preesistente alla statizzazione. Bensì potrebbesi, se mai, considerare la diminuzione di costo di cui la nuova produzione, connessa a quella del servigio principale, può essere motivo.

La quale diminuzione potrebbe verificarsi non solo quando la connessione, di cui si tratta, avvenga, come il Tangorra osserva, con altri servigî, che all'economia privata *è vietato produrre*, ma anche quando l'economia privata non possa attuare codesta connessione, che è parte del risparmio nei costi, pur essendo capace di produzione isolata degli stessi servigi.

Quando però si considerano nel computo dell'utilità totale i « beneficî collettivi » prodotti dallo Stato, in connessione col servigio statizzato, bisogna andar cauti, per non cedere alla facile seduzione di attribuire ad essi una importanza sproporzionata al loro costo effettivo.

Potrà giudicarsi *conveniente*, si osserva, la statizzazione delle assicurazioni, pur quando ne aumenti il costo, se l'assunzione per parte dello Stato produrrà il « beneficio collettivo » connesso d'una maggiore garanzia, in confronto con l'assicurazione privata.

Ma la questione della maggior convenienza non può giudicarsi risolta sol perchè lo Stato offre una garanzia maggiore che non il privato; sarà risolta a pro dello Stato soltanto nel caso in cui il maggior costo sia veramente compensato, *come non è necessario*, dalla maggior sicurezza, ossia che questo maggior costo non rappresenti un premio sproporzionato d'assicurazione. È questione dunque tutta relativa, in cui gli elementi da paragonarsi sono la quantità di cui il costo è aumentato e l'entità effettiva del rischio, che si correva dai consumatori del servigio prima della statizzazione.

§ 108. — Le cause, che determinano l'aumento crescente della domanda e dell'offerta dei servizi pubblici e che presiedono al passaggio dei servizi dalla offerta economico-privata alla offerta per parte dello Stato, sono talmente complesse che non consentono di essere racchiuse entro i confini di interpretazioni univisuali.

L'idea, ad esempio, del Ricca-Salerno [1]) che la domanda dei ser-

[1]) Ricca-Salerno, *Manuale di scienza delle finanze*, Firenze 1888, p. 52.

vigî pubblici trovisi in rapporto coi fenomeni della distribuzione delle ricchezze private, cioè tanto più si accresca quanto più si differenzia la condizione economica delle classi capitaliste dalle non capitaliste, non sembra attenersi alla realtà, per varie ragioni.

In primo luogo essa non considera che la fonte più cospicua della estensione dei pubblici servizî è data dal passaggio dei servizî ad offerta economico-privata alla qualità di servizi pubblici, precisamente per diretta influenza delle classi non capitaliste, che ne sperano beneficî differenziali.

In secondo luogo non sembra nel vero quando afferma che l'abbassamento del grado finale d'utilità della ricchezza delle classi « capitaliste », in seguito all'incremento continuo della loro ricchezza, le deve indurre ad investire una parte sempre maggiore dei loro beni nella soddisfazione dei bisogni collettivi, *soddisfatti ormai i bisogni individuali più intensi.* Ciò non è necessario, perchè i bisogni individuali si moltiplicano e si affinano all'infinito, sicchè, cresciuta nel consumatore la ricchezza complessiva, che è destinata a soddisfarli, non perciò è detto che l'incremento della ricchezza debba tradursi in un investimento parziale nella soddisfazione dei bisogni collettivi *più che proporzionale* all'investimento nella soddisfazione dei nuovi bisogni individuali, che possono relativamente essere non inferiori in intensità agli antichi, dato il continuo processo di trasformazione del soggetto e della scala dei suoi « bisogni ».

Tutto ciò sia detto come critica della deduzione teorica, lasciando in disparte l'affermazione, accolta dal Ricca-Salerno, della disuguaglianza sempre più grave nella distribuzione delle ricchezze private, che non sembra suffragata dai fatti.

Sono invece innegabili, fra le cause, di cui parliamo, l'influenza del socialismo, della « politica sociale », dei nuovi concetti di « giustizia sociale »; sicchè, più che altro, ci troviamo di fronte a una coazione del fatto economico per opera di fenomeni estranei; di fronte cioè ad una forma nuova in cui questa interferenza, di cui abbiamo molteplici prove per altri luoghi ed altri tempi, si va oggi manifestando.

Con ciò non negasi il carattere specifico del fenomeno odierno; non negasi che oggi si vadano affermando nuovi bisogni collettivi, cui non potrebbesi altrimenti provvedere che con la pubblica impresa; affermasi invece che i limiti entro cui questo movimento potrebbe mantenersi sono frequentemente e pericolosamente superati per l'influenza delle cagioni, cui abbiamo accennato.

§ 109. — L' impresa di Stato, nel ripartire il costo complessivo di un servigio in taluni casi può seguire, e segue effettivamente *oggi,* il principio del prezzo economico-privato. Ciò può accadere, come fu giustamente osservato [1]), quando si tratti di servizî « a offerta divisibile e a domanda individualizzata ». La potestà pubblica può constatare il costo sostenuto per ogni singolo consumatore e la quantità di consumo individuale e ripartire il costo secondo il principio della equivalenza economica. Invece questa possibilità non s'incontra quando devesi ripartire il costo di un servigio « a offerta indivisibile e a domanda collettiva », perchè mancando alla pubblica amministrazione ogni mezzo per accertare il consumo individuale del servigio e il costo sostenuto per ogni consumatore, si procede ad un riparto *coattivo* del costo, per cui alcuni vengono a pagar meno ed altri più, delle spese sostenute dall'amministrazione. Si ha così un reparto « politico » del costo totale del servigio.

Si deve però osservare che non sarebbe esatto parlare di contrapporre i servizî pubblici indivisibili a prezzo politico ai servizi divisibili a prezzo economico, perchè è fuor di dubbio che anche i secondi possono consentire un sistema di prezzi politici, differenziati a seconda delle categorie dei consumatori, che vengono contraddistinte, almeno parzialmente, per caratteri extraeconomici.

È per queste particolarità essenziali dell'impresa pubblica, in confronto dell'impresa privata, che se ne propugna oggi l'estensione anche fuori dei campi, che ad essa sarebbero proprî, auspice il socialismo. Ed è questa tendenza inevitabile al passaggio dei prezzi economici ai prezzi politici che distinguerebbe il monopolista « Stato socialista » dal monopolista dell'attuale regime, come è detto a suo luogo (§ 71). — Ma è questo un punto discutibile, su cui dobbiamo alquanto fermarci.

Un ipotetico imprenditore collettivo in regime socialista a quale sistema di prezzi darebbe luogo?

Le analisi, che abbiamo compiuto ai §§ 70 e 71, ci aprono la strada alla risposta, la quale non può essere rigorosamente assoluta. La *possibilità* di un regime di monopolio, in cui eventualmente si attui un sistema di prezzi, capace di attribuire ai consumatori una somma di benessere superiore che in regime di concorrenza, o, come più esattamente si dice, il *maximum maximorum di ofelimità collettivo*, non sembra si debba assolutamente escludere. Ma ciò non ha, a mio avviso, alcuna influenza sull'argomento di cui trattasi,

[1]) TANGORRA, *Saggio sulla domanda e l'offerta dei servizi pubblici*, cit., p. 35.

per le peculari differenze, che intercedono, tra il monopolista privato del regime attuale e l'ipotetico monopolista del futuro regime socialistico. Trascurare queste differenze non si può, senza cadere in soluzioni fallaci.

Cosicchè, a mio avviso, le ipotesi che si presentano, sono due:

a Se l'imprenditore collettivo, nel regime socialistico, vuole attuare la sua politica di monopolio a prezzi differenziali. ammessa sempre la persistenza di certi caratteri distintivi *economici* ed *extraeconomici* fra gli appartenenti della collettività non è argomentabile, senza intima contraddizione, che esso segua una politica di prezzi economici, ma una politica di prezzi politici, con deviazione conseguente dal *maximum maximorum d'ofelimità collettivo*, cioè con sacrifizi sproporzionati del benessere degli uni a pro degli altri.

b) Se l'imprenditore collettivo non si propone di attuare una politica di prezzi multipli, ma attua una politica di prezzi unici, sarebbe *possibile* che esso, come ammette lo stesso Pareto (cfr. p. 127), si avvicinasse alla linea delle trasformazioni complete, propria della libera concorrenza, ancor più che l'imprenditore privato nel regime attuale [1]).

Ad ogni modo, ove tale soluzione seguisse, egli non farebbe che porre in essere un sistema identico a quello della libera concorrenza, contraddistinto soltanto da una *ipotetica* maggiore possibilità di più perfetta attuazione.

Dal che discende logica la conclusione doversi piuttosto procurare che scompaiano progressivamente gli ostacoli alla libertà della concorrenza, da cui proviene in via normale automaticamente il *maximum maximorum definitivo d'ofelimità collettivo* [2]), nei rapporti produttivi, anzichè confidarsi all'iniziativa pubblica per il conseguimento di questo *maximum*, la cui attuazione, nel senso indicato, apparirebbe possibile, ma incerta.

Infatti è argomentabile che, data la persistenza necessaria di produttori di servizî diversi, l'idea della « giustizia egualitaria »

---

[1]) Cfr. su tale argomento, oltre le indagini del PARETO nel suo *Cours d' Economie Politique* e nel suo *Manuale* ed oltre il cit. scritto del BARONE, *Il ministro della produzione* ecc., il lavoro del MURRAY, *I problemi fondamentali della economia finanziaria* in « Giornale degli Economisti e Rivista di Statistica », marzo 1912, p. 273.

[2]) Ben s'intende che ciò non contraddice a quanto pur deve ammettersi (cfr. § 77) che la concorrenza nelle sue manifestazioni concrete dia luogo ad inconvenienti innegabili e che i vantaggi complessivi della concorrenza varîno, in quantità e qualità, anche a seconda dei tempi e dei luoghi.

Perchè qua si tratta di un giudizio sintetico e comparativo, nel quale si deve considerare il regime nel suo complesso, in paragone con gli altri.

porterebbe lo Stato all'attuazione di un completo e coerente sistema di prezzi politici, a norma della soluzione *a*), anzichè della *b*).

§ 110. — Ma potrebbe persistere questo sistema di prezzi politici, oppure dovrebbe essere puramente l'esperimento di un periodo transitorio?

Il Pantaleoni ha insistito nel dimostrare essere impossibile un sistema generale di prezzi politici, vale a dire che esso non è concepibile, se non come parassitario di un sistema di prezzi economici, o che in altri termini « non havvi difficoltà pratica perchè possa attuarsi realmente un postulato socialista, a condizione che questo mondo socialista sia un piccolo mondo privilegiato e parassitario di un grande mondo, che subisce una defraudazione, e che è basato su prezzi economici » [1]).

La conclusione però si basa sopra una premessa, data la quale essa è ineccepibile, premessa che senza dubbio rappresenta l'applicazione del prezzo politico, nella sua forma più rigorosamente logica. Si suppone che il prezzo politico assuma l'aspetto di imposta proporzionale ai redditi [2]), cioè che lo Stato venda tutti i beni a prezzi proporzionali ai redditi degli acquirenti. Se lo stesso criterio è applicato anche per i servizii offerti dagli individui allo Stato, cioè se si stabiliscono dei prezzi politici dei servizî produttori inversamente proporzionali ai redditi stessi, avverrà un'autodistruzione del sistema, perchè gli individui delle classi superiori limiteranno l'offerta dei loro servizii a quella che ne fanno le classi inferiori.

Tutto ciò è verissimo, cioè è verissima la conclusione che la rigida applicazione del sistema ne determina l'autodistruzione. Ma

[1]) PANTALEONI, *Considerazioni sulle proprietà di un sistema di prezzi politici*, cit., p. 117. Il concetto è ripetuto e corredato di dimostrazioni diagrammatiche dal BARONE, *Studî di economia finanziaria*, in « Giornale degli Economisti e Rivista di Statistica », giugno 1912, pp. 476-77.

[2]) Il PANTALEONI, *Considerazioni*, § 10 (e poi il BARONE) considerano l'imposta come la forma « tipica » del prezzo politico, ed hanno perfetta ragione; poi dicono che l'imposta proporzionale ai redditi ne è « la funzione più semplice » e sono ancora indiscutibilmente logici. — Ma il punto discutibile, e perciò discusso nel testo, è questo: dopo aver definito i prezzi politici come quelli, merce i quali « la medesima merce si compra e si vende a prezzi diversi a seconda che il compratore o il venditore abbiano o no certi requisiti politici, o sociali, o etici, o religiosi, o nazionali o fisiologici » (*Considerazioni*, § 1), si può concludere per la « impossibilità di un sistema generale di prezzi politici », sol perchè si è giunti, certo con ammirevole acume, a dimostrare che questa impossibilità esiste quando il prezzo politico abbia la forma di *imposta proporzionale al reddito*? Non si può riferire al genere quel che vale per la specie e non si può ridurre ad una sola serie i casi infiniti della realtà.

la realtà può non presentarsi così logica, come noi la supponiamo con questo schema teorico. Perchè è ben concepibile che uno Stato « socialista », pure applicando i prezzi politici tanto alla compera dei servizii produttori, quanto alla vendita dei prodotti, non si attenga precisamente alla rigorosa proporzionalità inversa o diretta, meccanicamente distruggendo l'opera sua, o, come dice il Pantaleoni, la sua « prepotenza ». È concepibile che egli venda a prezzi non esattamente proporzionali ai redditi o comperi a prezzi, che del pari non sieno in una proporzionalità esattamente inversa. Cioè è possibile che esso non applichi, fino alle estreme conseguenze, il principio di giustizia egualitaria. da cui fu pure indotto ad introdurre il sistema. Con ciò egli attua dei prezzi politici, perchè i prezzi mantengono il loro carattere che, per la definizione accolta, è sempre politico, ma l'impresa socialistica può proseguire, per un periodo indefinito, il suo esperimento, senza necessità di distruggere da sè *ab initio* l'opera propria.

Verrà senza dubbio, con ciò, ad originare delle distruzioni di ricchezza e magari in tal grado da persuadere, come è logico affermare fino da ora, che l'esperimento sembrerà troppo costoso e perciò degno di essere abbandonato; ma l'esperimento ben potrà verificarsi. Anzi la verità è che questo esperimento si va facendo ogni giorno, in termini sempre più estesi. Quando lo Stato avrà assunta a sè la vendita di tutti i prodotti e la compera di tutti i servizî produttori, saremo in regime socialistico e potremo assistere per un tempo indefinito, cioè per tutto quel tempo in cui potrà essere tollerato, allo sperpero di ricchezza, che ne consegue.

Perchè si debba giungere alla conclusione che lo Stato socialista (o il « bazar » dell'esempio Pantaleoniano), vendendo a prezzi politici i prodotti e a prezzi politici comprando i servizî produttori, debbano *ipso facto* annullare l'opera propria, creando una perfetta uguaglianza di redditi e riducendo, in conseguenza, progressivamente sino a zero, le masse di lavoro e di astinenza vendute dai produttori al « bazar » o Stato, bisogna sempre supporre una proporzionalità ai redditi che non è necessaria

È egli necessario supporre che « colui che è capace di sollevare un quintale e colui che è capace di sollevare mezzo quintale vengano parificati artificialmente, perchè al primo si dà la medesima remunerazione che si dà al secondo »? Si remunererà a prezzo politico i due portatori solo che al primo non si dia il doppio del secondo, ma una remunerazione inferiore o superiore. Lo Stato remunererebbe a prezzi politici non soltanto quando per avventura

« annullasse » le differenze naturali, ma quando soltanto le mutasse secondo un qualsiasi criterio extraeconomico. E allora non si avrebbe la « perfetta uguaglianza dei redditi » e perciò la « perfetta uguaglianza dei prezzi » fatti dal bazar [1]).

Si avrebbe semplicemente un congegno di prezzi politici, che attenuerebbe le disuguaglianze (o meglio che ne muterebbe l'ordine naturale), ma non le sopprimerebbe e che potrebbe durare per un tempo indefinito. Come apprendiamo dalla storia che vi furono parecchi esperimenti di prezzi politici e di prezzi etici, che poterono assettarsi in un equilibrio relativamente stabile, così nulla esclude che, su più larga scala, si potrebbero ripetere gli stessi fenomeni, senza necessità di un'immediata autodistruzione.

Ma probabilmente si ripeterebbe anche quel che accadde in passato: che, dopo un periodo imprecisabile, e dopo una serie di movimenti tendenti a sovvertire il sistema, il sistema cadrebbe, come gli esperimenti già fatti e per analoghe ragioni.

§ 111. — Ma ritorniamo all'impresa, nel nostro regime. Un argomento importante, anche per non lievi questioni economiche, cui dà luogo, è quello del bilancio delle imprese commerciali e delle valutazioni del bilancio [2]).

---

[1]) Il PANTALEONI, *Considerazioni*, p. 117, p. 123 ss., enunciata la proposizione che « per tutti i beni venduti dallo Stato a prezzi *proporzionali ai redditi* degli acquirenti, cioè contro pagamento d'imposte proporzionali ai redditi, la potenza di acquisto di questi redditi è livellata », s'indugia in una geniale dimostrazione. Egli suppone, ad esempio, che l'unico « bazar » (equivalente allo Stato unico venditore di prodotti) riceva in pagamento diverse specie di carta moneta, applicandovi un aggio proporzionale al reddito del consumatore. Naturalmente i mercati, nei quali lo Stato si rifornisce, spendendo al valore nominale le diverse specie di carta moneta, non sono accessibili ai consumatori. « Non è allora evidente, conclude, che tutti i cittadini hanno la medesima potenza d'acquisto, per quanto siano nominalmente diversi i loro redditi, oppure che questi redditi, ragguagliati alla medesima base, sono tutti uguali? ».

È evidente, ma se l'aggio applicato alle diverse specie di carta moneta, pur essendo in grado diverso per le diverse specie di reddito, non è proporzionale al reddito, ma meno che proporzionale, i redditi non sono più livellati nella potenza d'acquisto. Il che non toglie che, anche in tal caso, ci troviamo di fronte a prezzi politici.

[2]) Su questo tema si hanno molte ricerche di economisti, giuristi e ragionieri, i quali naturalmente si trovano spesso discordi.

Un'opera fondamentale, in cui i criteri tecnici ed economici si veggono spesso armonicamente fusi, è quella dello ZAPPA, *Le valutazioni di bilancio con particolare riguardo ai bilanci delle Società per azioni*. Milano 1910. Vedi ivi, a pp. XVII ss., la ricca bibliografia.

Vedi, tra gli scritti economici, quello del PANTALEONI, *Alcune osservazioni sulle attribuzioni di valori in assenza di formazione di prezzi di mercato*, in *Scritti vari di*

L'art. 22 del nostro codice di commercio dispone: « Il commerciante deve fare ogni anno un inventario dei suoi beni mobili od immobili e dei suoi debiti o crediti, di qualunque natura e provenienza. L'inventario si chiude col bilancio e col conto dei profitti e delle perdite, e dev'essere trascritto e firmato dal commerciante, di anno in anno, sopra un libro a ciò destinato ».

Agli art. 176 ss. il nostro codice di commercio dispone intorno ai rendiconti delle società in accomandita per azioni ed anonime e parla sempre di bilanci.

Rilevano lo Zappa ed il Mondini che il bilancio, di cui all'art. 22, deve tenersi distinto dal bilancio, del quale ripetutamente si parla agli art. 176 e 179. Il primo è il *bilancio dell'inventario*, o riassunto dell'inventario; il secondo il *bilancio consuntivo*, o rendiconto consuntivo, che, nelle imprese commerciali. resulta composto di due parti essenziali: l'inventario ed il conto delle perdite o dei profitti.

Il De Gregorio invece ritiene che il « bilancio », di cui all'articolo 22, possa definirsi « un prospetto contabile riassumente i saldi, in un certo momento, dei vari conti dell'azienda, accertati col sussidio dell'inventario ». E crede parimente che agli art. 176 ss. il legislatore. parlando del bilancio delle società per azioni, abbia voluto alludere a un « prospetto contabile riassumente i saldi, in un certo momento, dei vari conti dell'azienda, accertati col sussidio dell'inventario ».

Tutto ciò senza negare le differenze fra il bilancio del singolo commerciante (art. 22) e quello delle società per azioni (art. 176 ss.); le quali diversità derivano principalmente dal fatto che il bilancio del singolo commerciante (art. 22) non viene mai in considerazione da solo, ma sempre in compagnia dell'inventario e del conto profitti e perdite, mentre il bilancio delle società per azioni è sottoposto da solo, cioè senza l'inventario, all'esame degli azionisti, degli interessati e dei lettori del bollettino officiale delle società per azioni.

La controversia, di cui abbiamo esposto fedelmente i termini è naturalissima: da un lato gli scrittori di ragionieria si riferiscono al significato tecnico del « bilancio » e suppongono che il legislatore vi si sia attenuto [1]); dall'altro i giuristi, della cui opinione il De

economia, II, Palermo 1909, e, tra i giuridici, quello del DE GREGORIO, *I bilanci delle società anonime*, Milano, 1908.

Poco dopo il lavoro dello Zappa è uscito lo scritto del BRASCA, *La valutazione di bilancio con speciale riguardo ai bilanci delle società per azioni*, Milano 1911.

[1]) ZAPPA, *op. cit.*, pp. 2 ss.; MONDINI, in « Rivista di amministrazione e contabilità ». 1911, n. 1. *Contra* DE GREGORIO, *Il significato delle parole inventario e bilancio nel codice di commercio* in « Rivista del diritto commerciale », 1911, 1, pp. 444 ss.

Gregorio è autorevole interprete, pensano che si debba piuttosto attenersi al presumibile pensiero del legislatore, cioè alla funzione cui l'atto richiesto deve adempiere, secondo il legislatore, corrisponda, o pur no, al significato accolto in ragioneria. Ora quest' ultimo criterio a me sembra ineccepibile, data l'estrema incertezza (da tutti ammessa, compresi il Mondini e lo Zappa) del legislatore circa il significato da attribuirsi al vocabolo « bilancio ». D' altronde, rispetto agli art. 176 ss., mi par decisivo l'argomento del De Gregorio, il quale osserva che se il « bilancio », di cui agli stessi articoli, comprendesse anche l'inventario, poichè questo documento contabile deve essere pubblicato (art. 180), dovrebbe pubblicarsi anche l' inventario, che ne farebbe parte, il che è da escludersi.

Siamo dunque concordi con gli egregi scrittori di ragioneria nel deplorare le incertezze del legislatore e la sua scarsa conoscenza dei vocaboli tecnici, ma rimaniamo fermi coi giuristi nell'interpretare il legislatore secondo il suo argomentabile intendimento.

Comunque di ciò si pensi, passando a questione in cui i criteri economici hanno decisiva importanza, quale può essere il criterio, da seguirsi nella valutazione dei diversi elementi patrimoniali, che costituiscono l'oggetto di un bilancio?

Ritengono alcuni che sia possibile dettar regole di valutazione, valevoli per tutte le aziende e per qualsiasi elemento di esse; osservano giustamente altri (e particolarmente insiste su questo concetto il Pantaleoni) che non è possibile un criterio unico, del tutto indipendente dallo scopo a cui deve servire l'inventario.

Senza esaminare quanti e quali possono essere questi scopi, ricordiamo che sopra tutti importante è la determinazione, per mezzo dell'inventario, degli utili e dei dividendi, distribuibili fra gli azionisti, secondochè dispone l'art. 181 del cod. di commercio.

Ma quando sono « reali » gli utili commerciali e perciò distribuibili?

§ 112. — Ben giustamente afferma il Pantaleoni che « un bilancio preventivo non sottostà che a una sola regola assoluta, in assenza di finalità specificata, di dover riuscire l'approssimazione più grande che sia umanamente possibile a quello che sarà il bilancio consuntivo . . . . quando lo si potrà fare ». Perciò quando trattasi di formare un bilancio avente per fine il computo dei dividendi, giova distinguere le società commerciali in varie classi a seconda del periodo della loro gestazione, per dedurne entro qual termine si può ritenere che maturino i loro utili distribuibili. In

una prima classe l'autore comprende quelle società di cui il periodo di gestazione è annuale, cioè quelle aziende, che comperano e vendono con breve intervallo fra le due operazioni e negoziano di solito generi deperibili per loro natura o per la variabilità dei gusti. Di contro a questa vi è un'altra categoria di società, che trasformano anch'esse un attivo liquido all'inizio, in modo che torni ad essere quasi interamente liquido alla fine della loro gestione, ma entro una serie di anni, non già entro il limite di tempo di un bilancio. Le due specie di società non possono distribuire dividendi. Nella prima categoria, anzichè alla distribuzione di dividendi si fa luogo alla restituzione del capitale tutto quanto, maggiorato o diminuito. Anche nella seconda categoria non si fa luogo alla distribuzione di dividendi; la liquidazione avviene a scopo raggiunto, terminato il periodo di tempo a ciò occorrente.

Il Pantaleoni non nega che le società della seconda categoria possano, se vogliano, o ne sieno costrette dalla legge, distribuire ogni anno « accreditamenti sull'utile finale previsto », ma egli osserva che questi accreditamenti non potranno, per la natura di questa società, essere dividendi, se non in un significato contabile che non risponde al significato economico.

Questi descritti sono i due tipi estremi di società; tra l'uno e l'altro naturalmente vi sono infinite categorie di società « differenziate l'una dall'altra da differenze impercettibilmente piccole »; nel bel mezzo dai due estremi stanno le società, che per una metà del tempo di loro durata non conseguono ancora alcun prodotto utile, ma lo hanno durante ogni periodo in cui vogliasi suddividere la seconda metà della loro durata. A sinistra e a destra di questa categoria centrale staranno le società che già nel primo quarto o che solo ai tre quarti del loro cammino possono fornire trasformazioni utili dei beni che avevano trasformati in beni strumentali.

Il Pantaleoni vuol dunque dimostrare che quando il bilancio ha per fine il computo dei dividendi, bisogna tener conto del periodo di gestazione delle società, se non vuolsi dare agli azionisti di un anno somma nè maggiore nè minore di quella loro spettante.

§ 113. — Recentemente lo Zappa si è opposto a queste considerazioni del Pantaleoni, obbiettando: *a*) che l'autore « ha degli utili commerciali un concetto, che non è quello accettato nella pratica degli affari; *b*) che, pur essendo la vita economica delle aziende una nella sua durata ed esplicandosi senza soluzioni di continuità, tuttavia, a motivo delle funzioni generali di controllo, si reputa

opportuno nelle aziende di ogni fatta di considerarne l'esistenza, per rispetto al tempo, come suddistinta in tanti periodi amministrativi; *c*) che questa suddivisione della vita aziendale in tappe conduce ad assumere ogni periodo della vita amministrativa quale periodo per la ripartizione degli eventuali utili; *d*) che è appunto questa abitudine che, per le società anonime, induce negli azionisti la consuetudine di giudicarsi come temporanei compartecipanti dell'impresa e l'abitudine di considerare non già il remoto vantaggio, all'istante dello scioglimento, quanto la « possibilità di conseguire un reddito annuo sotto forma di dividendo ».

Ora tutte queste acute obbiezioni non colpiscono nel suo punto fondamentale la teorica del Pantaleoni, non nel suo contenuto scientifico, non nei suoi riflessi pratici.

Innanzi tutto non è esatto che il Pantaleoni distingua le società « in tre categorie », bensì in infinite categorie; egli soltanto ci indica i termini estremi e il termine medio di una serie ininterrotta di società contraddistinte a seconda della loro gestazione e se indica quelle tre categorie tipiche, lo fa soltanto per meglio individuare il suo concetto. Egli, in secondo luogo, non nega la pratica utilità della suddistinzione in tappe della vita aziendale, alla quale lo Zappa fa giustamente richiamo, e perciò non può farglisi appunto di trascurare la necessità pratica di una distribuzione periodica di utili. Ma il merito della sua teorica consiste, a mio avviso, nella giusta definizione economica degli utili delle aziende, la quale porta alla conseguenza che non è concepibile l'esistenza di utili, nè quindi è concepibile una distribuzione di utili veri e proprii, *se non quando nella vita di ciascuna società si sia giunti a quel momento in cui, dopo essersi trasformati in beni strumentali i beni diretti, si riconseguono nuovi beni diretti, paragonandoli con quelli iniziali, perchè è appunto in questo paragone che la giusta determinazione degli utili si impernia.*

Sta bene che nelle società anonime gli azionisti inducansi a divenire azionisti, in vista anche del reddito da essi eventualmente percepibile lungo il corso della società, ma ciò implica soltanto che debbansi effettivamente distribuire gli utili, che data la qualità dell'impresa produttiva, si possono effettivamente considerare come realizzati, non già che si alteri arbitrariamente, per supposti fini pratici, il concetto di « utile », quale ci è definito dalla qualità dell'opera produttiva assunta dall'impresa. Si divida pure la vita aziendale in tappe annuali, ma nella definizione degli utili annuali si tenga conto della gestazione complessiva dell'impresa e si diano

gli utili quando *economicamente* esistono, non già quando si possono presentare con artificio contabile, e si distribuiscano in quella misura, che è indicata dalla considerazione della vita economica delle imprese, nella sua continuità, indipendentemente da una arbitraria distinzione di periodi annuali.

Altro è l'ammettere che si possa sempre, per pratica utilità, suddistinguere in periodi annuali la vita di una società, altro è il ricavarne la conseguenza che questo possa avere una influenza qualsiasi nell'effettività e nella misura della distribuzione degli utili.

Altro è l'ammettere che l'azionista sia dominato anche dal pensiero della percezione di un utile periodico, altro è il dedurne che perciò si debbano annualmente distribuire utili differenti dagli utili economici.

Del resto lo stesso Zappa, che pure si oppone alle osservazioni del Pantaleoni, giunge in sostanza a queste stesse conclusioni, perchè egli afferma che « l'assegnazione dei valori d'inventario, quando questo ha per fine il computo degli utili, deve tendere alla determinazione degli utili distribuibili, alla determinazione ossia di quegli utili realmente conseguiti, che è opportuno di ripartire ». — Ora come si può parlare di « utili realmente conseguiti », che « sia opportuno ripartire », se si prescinde dal periodo di gestazione della società, se non si considera appunto, al momento della ripartizione, la società nella sua vita continua, procurando di avvicinarsi, per quanto è possibile, a quello che sarà il bilancio consuntivo? E quale altra considerazione, se non questa, può evitare l' « evidente danno della società », cui fanno appello alcuni codici, e quali, se non questi, possono essere i « criteri di prudenza » a cui si rivolgono gli scrittori?

In conclusione, sulla determinazione degli utili e le rispettive valutazioni di bilancio, queste mi sembrano le norme direttive:

a) È verissimo che è praticamente opportuna la distinzione in tappe annuali della vita ininterrotta dell'azienda.

b) Ma questa pratica utilità non implica affatto (pena la sua stessa distruzione) che la determinazione degli utili distribuibili debba essere fatta annualmente indipendentemente dalla retta valutazione economica degli utili stessi.

c) Questa valutazione economica degli utili si concreta nella assegnazione in bilancio degli utili *effettivamente realizzati e giudicati tali, considerando l'azienda nella sua continuità.* Ogni qualvolta gli utili, così giudicati, esistano, potrà essere annuale la distribuzione, ma converrà in ogni modo non in base alla considerazione sia pure

« prudente », del momento attuale, bensì del momento attuale in rapporto col passato e con l'avvenire dell'impresa. Saranno dunque gli utili valutabili dai compilatori del bilancio, ma con criteri obbiettivi, non già con criteri subiettivi, che non abbiano l'*ubi consistam* di una comune base economica.

d) Ai compilatori del bilancio non può offrirsi criterio alcuno più preciso di questo, che è l'unico economico.

Di contro stanno i due eccessi ugualmente dannosi: porre criteri legali tassativi e concreti, che potranno e dovranno essere normalmente in contrasto con quella che, nel singolo caso, sarebbe la valutazione economica degli utili; riferirsi a vaghi criteri di « prudenza » ed « utile » della società, senza precisare quel che per utile sociale s' intenda.

Non credo pertanto che abbia ragione lo Zappa, quando ritiene che il Pantaleoni, pur chiarendo quanto sia difficile il computo dei dividendi, « non abbia menomamente accennato alla soluzione che l' importante questione può avere ».

Anzi il Pantaleoni veramente indica la soluzione concreta, perchè indica ai compilatori del bilancio l'unico criterio positivo, che, appunto perchè tale, è unico nel suo concetto, ma essenzialmente vario nella sua attuazione. Se invece riteniamo soltanto doversi seguire criteri di prudenza ed evitare il danno della società ci manteniamo entro termini vaghi, che consentono nella pratica le interpretazioni più utili agli interessati compilatori del bilancio.

Del resto allorchè si afferma, ben giustamente, che « l'assegnazione dei valori d' inventario, quando questo ha per fine il computo degli utili, deve tendere alla distribuzione degli utili *realmente conseguiti* », si dice implicitamente che il criterio per giudicare quando questo « conseguimento » sia effettivo, e non già apparente, non può essere che un criterio economico, il che è quanto dire necessariamente vario a seconda del carattere che la società presenta.

§ 114. — Non mi sembra invece che il giudizio dei compilatori del bilancio sulla effettività e distribuibilità degli utili debba essere, in massima, vincolato da criteri diversi da quello economico, in quanto i termini economicità ed effettività, per necessità, si equivalgono e perciò l' introdurre apprezzamenti estranei non può essere che contraddittorio e dannoso.

Esigere, come taluni pretendono, che il plusvalore dell'inventario, perchè possa contribuire alla formazione dell'utile, sia realmente incassato; affermare, con altri, che l'utile debba essere di certa

realizzazione significa introdurre criteri extra-economici e variamente restrittivi, i quali, per reprimere un temuto « arbitrio » dei compilatori del bilancio, impediscono la piena esplicazione di quei criteri economici a cui debbono i compilatori attenersi. Si impongono così criteri uniformi, là dove le mutevoli situazioni di fatto richiedono mobilità di valutazione, e si può giungere al resultato precisamente opposto a quello a cui si mira: di impedire la assegnazione e distribuzione degli utili effettivi, cioè economici.

Invece un criterio complementare legittimo ed opportuno, che fu additato dai giuristi ai compilatori del bilancio, è quello della « giuridica acquisizione » dell' elemento patrimoniale. È questo un requisito giuridico, che può considerarsi come complementare del criterio economico, o meglio può essere considerato come parte integrante dello stesso, in quanto altrimenti l' esistenza dell' utile non può essere ragionevolmente ammessa. Si capisce bene, per quanto si è detto, che esso rappresenta una condizione necessaria, non sufficiente [1]).

§ 115. — Tutto quanto precede sia detto per chiarire il carattere di effettività degli utili. Ma quando il bilancio deve servire all' assegnazione degli utili quale è il criterio di valutazione?

Non possiamo seguire minutamente gli scrittori nelle dispute, che a questo proposito son nate.

Si escluda innanzi tutto il prezzo corrente, sia perchè è intuitivo che non rappresenta neanche l' indice del valore, al quale gli elementi patrimoniali si potrebbero cambiare nel giorno dell' inventario, sia perchè non sarebbe, per certi elementi del patrimonio, neppure determinabile [2]).

Restano massimamente due criteri: il *valore di realizzo futuro* ed il *costo*. La nostra opinione è che questi due valori possano e debbano esser tenuti presenti, l' uno a integrazione e moderazione dell' altro, dai compilatori del bilancio, con equa libertà di apprezzamento, in rapporto al carattere dell' azienda e degli elementi da valutarsi.

Ma ci sono due punti essenziali discutibili sui quali non possiamo non fermarci: *a*) come si abbia da intendere il valore di realizzo e se vi possa essere un valore di realizzo obiettivo; *b*) se

[1]) Su ciò cfr., tra gli altri, autorevolmente, il VIVANTE, *Trattato di diritto commerciale*, 3.a ed., Milano 1907, vol. II p. 377.

Cfr. anche, sugli utili, le osservazioni del MANARA, *Delle società e delle associazioni commerciali*, Torino 1902, pp. 294-95.

[2]) Si cfr., su ciò, le belle pagine dello ZAPPA, *op. cit.*, cap. III, pp. 48 ss.

il costo debba *necessariamente* esser considerato come il limite massimo di valutazione del patrimonio da vendita.

§ 116. — Sul significato del « prezzo di realizzo futuro » bisogna intenderci ben chiaramente, perchè su questo punto possono nascere, e forse son nati, equivoci pericolosi.

Resta escluso intanto, come benissimo ha dimostrato il Pantaleoni, che il « prezzo di realizzo futuro reale » sia uguale al prezzo corrente attuale, comunque rettificato. Ma è ugualmente incontestabile che il « prezzo di realizzo » non può rispondere che a un criterio soggettivo, che esso, vale a dire, rappresenta un giudizio di probabilità, il quale si inizia al momento in cui il bene, di cui trattasi, è stato fabbricato o comperato e subisce continue variazioni. È indubitato del pari che sulla sua fondatezza non si possono dare criterî assoluti, dal momento che si tratta di un giudizio, il quale naturalmente prende la sua ispirazione dalla considerazione di elementi obbiettivi, ma non perciò nulla perde del suo carattere di subbiettività. In tale significato è inteso il « valore di realizzo futuro » del Pantaleoni, ma di tale verità non sembra esser convinto un recente scrittore, il quale pretende di contrapporre al valore di realizzo soggettivo un valore di realizzo oggettivo « risultato dell'apprezzamento indipendente da criteri personali, sereno, meditato scientifico » [1]). Questo giudizio oggettivo è l'espressione più approssimata del valore di realizzo propriamente detto, è la speranza matematica del prezzo realizzabile.

È possibile, dice l'autore, esprimere indirettamente in una epoca i valori riferiti ad un' altra epoca, in funzione del capitale,

[1]) BRASCA, *La valutazione* ecc., pp. 33 ss. Il concetto del Brasca essenzialmente ifferisce da quello del Pantaleoni. Tale essenziale diversità di vedute già resulava dal primo scritto del BRASCA, *La teoria della valutazione in rapporto alla teoria enerale del valore*, in « Giornale degli economisti », giugno 1904, ma ancor più evidente apparisce nell' ultimo suo scritto cit. *La valutazione di bilancio con speciale iguardo ai bilanci delle società per azioni*. Già prima della comparsa di quest' ultimo avoro lo ZAPPA, *Valutazioni di bilancio*, pp. 69-70, rilevava questa differenza ed alle ffermazioni del Brasca, secondo cui esisterebbe un valore di realizzo « non soggetto ad arbitri personali ed a capricci ingiustificabili, ma dipendente unicamente alle vere effettive condizioni dell' azienda e dell' ambiente esterno in cui essa trova » contrapponeva giustamente la più esatta affermazione che « la determiazione dei prezzi di futuro realizzo è tutta affidata al saggio e retto criterio del ompilatore del bilancio, fondata com' è, in gran parte, non su fatti avvenuti, *ma circostanze future, il cui avverarsi non sarà, nella migliore ipotesi, predeterminato e in base a ragionate presunzioni* ».

Possiamo, per di più, come nel testo si dimostra, asserire la necessaria contradizione tra il concetto del valore di realizzo e la sua pretesa « obbiettività ».

dell' incremento unitario per periodo, della durata ed ove sia misurabile separatamente, del rischio. Il calcolo del valore di realizzo si scinde teoricamente in due elementi: nel calcolo del prezzo realizzabile, o dei prezzi realizzabili, nelle epoche relative di corresponsione, e nella determinazione dell' equivalenza di tali prezzi nell' istante della valutazione, tenuto conto del differimento e del rischio.

Questo giudizio oggettivo non può essere affatto « scientifico », perchè i criterî di misurazione, da cui la obbiettività del giudizio deriverebbe, sono appunto criterî, a tal fine, inapplicabili, perchè in contrasto col vero carattere del valore. che si vuol misurare. Ben lungi, come pensa il Brasca, dall' offrirci « l' espressione più approssimata del valore di realizzo », il « valore di realizzo obbiettivo » come egli lo concepisce, ci allontana di proposito dal concetto espresso dal valore di realizzo.

Il valore di realizzo, dice il Brasca, « varia da azienda ad azienda e, nella stessa azienda, varia da epoca ad epoca, col mutare delle condizioni speciali dell' azienda ». Tuttavia è obbiettivo, in quanto su di esso non influiscono gli apprezzamenti subbiettivi variabili da persona a persona e nella stessa persona da momento a momento. È un « giudizio », ma un giudizio « obbiettivo ». Ora in tutto ciò vi è, a mio avviso, un equivoco. Il *giudizio* che il compilatore di bilancio pronunzia sulla realizzazione futura non può essere obbiettivo, nel significato voluto dall' autore, perchè non è ammissibile. senza negare tutta la realtà, che su quel giudizio non influiscano gli apprezzamenti personali di chi giudica. Certo egli si varrà di elementi obbiettivi e tanto più potrà, nella sua previsione, essere confortato dagli avvenimenti futuri, quanto più esatto e compiuto sarà questo calcolo. Ma questo nessuno nega; quel che si nega è la *invariabilità*, sia pure nei limiti di ogni singola azienda e di ogni singolo momento, di questo giudizio sul futuro.

Del resto lo stesso Brasca ammette che praticamente possa tornare difficile la determinazione del suo « valore obbiettivo » di realizzo, ma in tal caso egli crede che possano tornare utili quei « procedimenti indiretti che, pur non avendo rigorosamente base, potranno condurre alla determinazione di quel valore », per esempio « l' uso del valore di realizzazione per scambio ». Egli ritiene che, adoperando questo sostitutivo. si « venga soltanto a trascurare l' influenza delle condizioni peculiari dell' azienda. ciò che relativamente alle ricchezze, per cui la questione sorge, è effettivamente trascurabile ». Ma non occorre qui ricordare che non di ciò si tratta, bensì

di una necessaria antinomia tra il valore di realizzo e il valore di scambio, in quanto il valore di scambio al momento dell'inventario nulla ha da fare con quel valore previsto per il momento della realizzazione, che è anzi assolutamente diverso dall'attuale valore di scambio, senza contare che i prezzi correnti attuali sono quelli che sono in difetto precisamente dalla nostra offerta nel momento attuale.

Ben è logico che, concependosi un valore di realizzo obiettivo lo si ritenga sostituibile col valore di scambio, ma questa stessa deduzione dimostra la impossibilità di accettare un valore obbiettivo, che non contraddica ai caratteri del valore di realizzo.

§ 117. — Il criterio dei costi è da qualche scrittore sostenuto, con particolare predilezione, per gli elementi del patrimonio da vendita, nonostante che altri si sieno indugiati a dimostrarne le non poche mende, anzi la sua vera e propria inapplicabilità.

Ben giustamente fu osservato che il criterio dei costi prescinde interamente dall'utilità che le cose conseguono per il fatto, che si uniscono in gruppi, di cui gli elementi hanno proprietà complementari. Si obbietta che, partendosi da questo concetto, si cade « in quella indeterminatezza, che è facile fonte di ogni arbitrio », che il principio prudenziale « esige una valutazione di bilancio, la quale sia il più possibile sottratta all'arbitrio degli amministratori »; che « prima che agli interessi dei soci attuali devesi aver riguardo al diritto che ha ogni economia singola di veder salvaguardata la propria esistenza ».

Ora, pur apprezzando in se stesso questo criterio da cui, prescindendo apertamente da ogni considerazione economica, si dichiarano guidati gli scrittori di ragioneria, non mi pare che sia sempre esatto il modo d'applicazione.

Essi infatti, accettano il criterio del costo come limite massimo, a cui può ascendere il valore d'inventario, ma per lo stesso motivo di prudenza, che a ciò li induce, esigono che i valori d'inventario discendano al disotto del costo, nel caso che se ne preveda la svalutazione in un futuro realizzo. Ora resulta evidente che, nonostante ogni prudenza, essi debbono per necessità confidare agli amministratori la valutazione degli elementi del patrimonio da vendita, nel caso che, a giudizio degli amministratori stessi, debbano discendere al di sotto del costo. In tal caso al prezzo di costo sostituiscesi il prezzo di realizzo, scontato al momento del bilancio.

Orbene, col porre quale limite massimo il costo, non si viene affatto a sopprimere il temuto arbitrio degli amministratori, i quali

potranno eventualmente non procedere alla svalutazione degli elementi del patrimonio, anche quando effettivamente dovrebbero svalutarsi e mantenerli al costo, nonostante l'avvenuta svalutazione.

Ma, si potrà rispondere, questa eventualità d'arbitrio od errore non è dato impedire; noi impediamo arbitrio, ed errore, per quanto è possibile, cioè nel caso di sopravalutazione sul costo, condannandola sempre, anche se reale. Se non che non è esatto che con questi freni si riesca veramente a proteggere *sempre* la società contro i soci, perchè un apprezzamento in bilancio degli elementi del patrimonio inferiore al vero non danneggia soltanto i soci, ma anche la società, e fors' anche considerevolmente, dà origine ad un danno, che la società per prima subisce nella sua consistenza attuale, nel suo credito, nelle sue operazioni attuali e future. — Certo il danno esiste e, concediamo pure, più grave, nel caso di una sopravalutazione immeritata sul costo; ma io non vedo come si possa preoccuparsi soltanto di questo danno, trascurando interamente l' altro, che pure è effettivo e che può essere logica conseguenza del criterio dei costi. L'errore consiste nel ritenere, come con troppa recisa conclusione fanno gli scrittori di ragioneria, che accolto il criterio dei costi come limite massimo di valutazione in bilancio, si protegga immancabilmente la società contro i soci singoli. Ma la società non si protegge affatto svalutandone il patrimonio al di sotto della sua consistenza reale.

E v' ha di più. Contro il pericolo non negato di sopravalutazione immeritata può valere la sanzione legale, la quale freni l' apprezzamento degli amministratori, se degenera in arbitrio. Quindi contro il temuto danno per la società, in questo caso, si può provvedere mediante la legge. Mentre, una volta confidata ogni « misura di prudenza » al costo, quale limite massimo, ci troviamo per necessità sprovveduti di fronte all' arbitrio degli amministratori, in quanto si manifesti in una sottovalutazione degli elementi del patrimonio e perciò sprovvisti di qualsiasi difesa contro il danno innegabile, che da questa fonte può provenire all' azienda.

Lo stesso ragionamento vale per ribattere l'argomentazione di coloro che, pur convenendo sulla diversità di valore degli elementi costitutivi del patrimonio, in quanto son raccolti in un complesso e in quanto rimangano isolati, negano, per i soliti motivi di prudenza, che si possa in bilancio valutare gli elementi del patrimonio tenendo conto del valore, che essi hanno acquistato in conseguenza della riunione in complesso. Anche in questo caso la preoccupazione del danno di una sopravalutazione fa dimenticare il danno di una

sottovalutazione, il quale può essere veramente considerevole, sopratutto oggi, in cui sempre più delicati ed intimi divengono i rapporti tra gli elementi del patrimonio sociale e quindi sempre più considerevole, per ciascun elemento, quella parte del suo valore, che deriva dall'appartenenza dell'elemento stesso al complesso. Non comprendo come il timore di un' « indeterminatezza » del valore possa far dimenticare il pericolo dell'attribuzione di valori notevolmente differenti da quelli effettivi e il conseguente danno per l'azienda.

Non meno giusto è l' appunto, che da alcuni scrittori fu mosso al criterio dei costi applicato ai beni, che formano parte del patrimonio da vendita: quello di poter essere facilmente eluso, mercè vendite e ricompre simultanee, le quali consentono di inscrivere in inventario un valore presso a poco conforme al prezzo di mercato. Si risponde che i tentativi di compre-vendite simulate saranno repressi dal timore della sanzione legale. Ma se nella sanzione legale si ha fiducia nel caso di questi tentativi di elusione al limite massimo del costo, perchè in essa non si dovrebbe ugualmente confidare allorquando si può invocare contro le immeritate sopravalutazioni sul costo? La vendita simulata è uno dei mezzi per cui può conseguirsi questa sopravalutazione; se si invoca la legge contro questo mezzo, questa legge potrà proteggere contro gli espedienti per cui si ricerchi e si ottenga il medesimo fine. Soltanto, lasciata libera la sopravalutazione sul costo, se rispondente al vero, la legge interverrà a reprimere le sopravalutazioni manifestamente non giustificate.

Capitolo II.

Integrazione industriale e integrazione commerciale.

Sommario: § 118. Caratteri dei due generi d'integrazione: specie in cui distinguonsi. — § 119. Rilievi critici sulla classificazione del Passama: integrazione « verticale » e « orizzontale ». — § 120. Necessità di separare i procedimenti d'integrazione fra aziende affini e concorrenti da quelli fra aziende connesse dal vincolo di complementarietà o strumentalità dei beni. — § 121. Come però si incontrino, nella pratica, combinate insieme le due forme di sindacato: esemplificazione. Come la sostanziale diversità di intenti sia tuttavia confermata dalla tendenza dell'organizzazione per complessi a liberarsi da quella monopolistica: l'esempio germanico. — § 122. L'azione del sindacato monopolistico sul corso dei prezzi. Si esamina il problema pei « cartelli »: il cartello Germanico del carbon fossile e la sua azione sui prezzi. — § 123. Le conclusioni

del paragrafo precedente sono confermate da un'analisi della « politica » dei prezzi seguita dallo stesso « cartello ». — § 124. Influenze della « politica » dei « cartelli » sull'iniziativa delle imprese. — § 125. Le combinazioni finanziarie Americane: identità nella forma e differenze nella sostanza. — § 126. Cenno sui sindacati nelle industrie dei trasporti marittimi. — § 127. Movimento sindacale e movimento socialistico. — § 128. Organizzazione sindacale e repressione legale.

§ 118. — Attorno al fenomeno sindacale si è raccolta una ricchissima bibliografia [1]). Tuttavia non sempre appariscono chiare e logiche, negli scrittori, le distinzioni tra i vari aspetti del fenomeno. Una prima classificazione fondamentale tra i fenomeni di organizzazione sindacale mi sembra debba distinguere i fenomeni d'*integrazione industriale* da quelli di *integrazione commerciale*. Riguardano i primi l'organizzazione della produzione; riferisconsi i secondi

---

[1]) Ricordo, fra gli scritti economici Italiani, in ordine di tempo, i seguenti: DALLA VOLTA, *Le coalizioni industriali* in « Giornale degli Economisti », 1890; FLORA, *I sindacati industriali,* Torino 1900; COSSA, *I sindacati industriali*, Milano 1901; PANTALEONI, *Osservazioni sui sindacati e sulle leghe.* in « Giornale degli Economisti », 1903 (2.ª ed. in *Scritti varii di Economia*, 2.ª serie, Palermo 1909); CASSOLA, *I sindacati industriali,* Bari 1905. Osservazioni acute sul fenomeno sindacale leggonsi in LORIA, *La sintesi economica*, cit. pp. 293 ss.

Fra gli scritti francesi: BABLED, *Les syndicats de producteurs et detenteurs de marchandises,* Parigi 1893; RAFFALOWICH, *Trusts, cartels et syndicats*, Parigi 1903; MARTIN S. LEON. *Cartels et trusts;* Parigi 1903; CHASTIN, *Les trusts et les syndicats de producteurs,* Parigi 1909; PASSAMA, *Formes nouvelles de concentration industrielle,* Parigi 1910, FONTAINE, MARCH ed altri, *La concentration des Entreprises industrielles et commerciales*, Parigi 1913.

Per il fenomeno nel Belgio e per un'ampia analisi dottrinale ved. DE LEENER, *L'organisation syndicale des chefs d'industrie,* cit.

Tra gli scritti inglesi ed Americani cfr. particolarmente: VON HALLE, *Trusts or industrial combinations and coalitions in the U. S.*, New-York 1899; JENKS, *The trust problem,* New-York 1900 (cfr. trad. it. cit. in « Biblioteca dell'Economista », 4.ª serie, vol. 4, p. 2.ª, pp. 521 ss.); ELY, *Monopolies and trusts*, New-York 1900 (cfr. trad. it. in « Biblioteca dell'Economista » loc. cit., pp. 373 ss.); MACROSTY, *Trusts and the state,* Londra 1901, e, dello stesso, *The trust movement in british industry* Londra 1907; MAGREGOR, *Industrial combination,* Londra 1906; PIERCE, *The Tariff and the trusts,* New-York 1907; LEVY, *Monopoly and competition,* Londra 1911. Cfr. pure varii notevoli scritti in « Quarterly Journal of Economics », particolarmente nel vol. XV (in ispecie BEARDSLOY, *The Tariff and the trusts*, ivi, pp. 371 ss. e BULLOCK, *Trust literature: A survey and a criticism,* ivi, pp. 167 ss.) e nel volume XVI, pp. 94 ss. lo scritto del VILLOUGHBY, *The integration of industry in the United States,* nonchè il recentissimo articolo dello STEVENS, *A group of trusts and combinations,* in « Quarterly ecc. », agosto 1912, pp. 593 ss.

Nella copiosa bibliografia Germanica emergono le opere del LIEFMANN, *Kartelle und Trusts un die Weiterbildung der volkswirthschaftlichen Organisation,* Stuttgart 1910 e del MENZEL, *Die Kartelle und die Rechtsordnung,* Leipzig 1902. — È fonte copiosa di notizie la rivista speciale germanica « Die Kartellrundshau », che vede la luce dal 1903. Vi è poi una letteratura straordinariamente ricca tecnico-economica relativa ai sindacati speciali americani, germanici, ecc. Di alcuni di questi scritti speciali sarà fatto cenno nelle note alle seguenti pagine.

all'organizzazione dello smercio ed hanno pertanto proprii caratteri e finalità.

Coll'integrazione industriale agiscesi sul processo della produzione e a ciò provvedesi in due forme dissimili:

a) Con la prima forma le imprese limitano la propria attività produttrice e la propria facoltà di offerta dei prodotti, nei modi determinati dal contratto sindacale, sì da rendere possibile l'attuazione di una comune politica monopolistica (*sindacati monopolistici*).

b) Con la seconda forma le imprese, che presiedono alle varie fasi di un unico processo produttivo, si raccolgono in un complesso, che assume aspetti giuridici varii e provvedono così ad un'organizzazione più conveniente della produzione (*sindacati complessi economici*).

Coll'integrazione commerciale organizzasi collegialmente lo smercio dei prodotti e a ciò provvedesi in queste forme principali:

a) Le imprese produttrici organizzano un unico ufficio di vendita (*comptoir de vente*) dei prodotti singolarmente conseguiti.

b) Un'unica impresa o varie imprese federate organizzano la vendita di prodotti varii, ma connessi dalla affinità di bisogni alla cui soddisfazione provvedono.

Nell'un caso e nell'altro mercè l'organizzazione della vendita estrinsecasi il processo di integrazione. I primi sindacati hanno affinità coi sindacati monopolistici d'integrazione industriale, in quanto, al pari di essi, mirano a disciplinare la formazione dei prezzi dei prodotti; i secondi hanno qualche meno apparente affinità coi *complessi*, in quanto, procedendo alla vendita contemporanea dei prodotti connessi dall'affinità del bisogno, pervengono ad una più economica organizzazione della impresa commerciale [1]. Tra le due specie di sindacati esiste anche un'altra affinità. I complessi industriali, organizzando la produzione, nelle sue varie fasi, hanno di mira non soltanto di attuare una organizzazione più economica, ma anche di organizzare la produzione attorno ad un « centro di forza », come lo chiama il Pantaleoni, cioè attorno ad un'impresa centrale, dominatrice dell'intero complesso. Intendesi, mercè il complesso, rendere massimo il reddito del complesso anche con sacrificio apparente di una o di alcune imprese. Così le acciaierie Germaniche, nella loro unione con le miniere di carbone Westfaliane

[1]) Su questo procedimento d'integrazione e sulla sua applicazione per parte dei commercianti al minuto, per tener testa ai grandi magazzini, cfr. SAVOUS, *Le mouvement de concentration dans le commerce de detail* in FONTAINE, MARCH, ecc., *op. cit.*, p. 168.

costituiscono un complesso, che nelle prime ha il suo centro di forza; così le imprese ferroviarie degli Stati Uniti nella loro unione con le imprese di sfruttamento agrario od edilizio delle regioni attraversate dalla ferrovia. Ugualmente nella seconda forma d'integrazione commerciale accade talvolta che, riunendo la vendita di prodotti affini, particolarmente surrogabili, vogliasi controllare, ai fini del massimo smercio di un prodotto principale, lo smercio di altri prodotti.

§ 119. — Le varie forme di coalizione non possono ragionevolmente essere distinte che secondo gli intenti economici che le imprese coalizzate si propongono di conseguire e dei mezzi adoperati a tal uopo. Ed è naturalmente necessario che la classificazione riferiscasi ad un criterio uniforme.

Perciò non sembra accettabile la classificazione, da cui è animato tutto il recente scritto del Passama: « integrazione verticale » e « integrazione orizzontale » [1]). La prima organizzazione mira a « riunire in un tutto armonico i procedimenti successivi di fabbricazione e di vendita di uno stesso prodotto » ed è dunque il « complesso » del Pantaleoni; la seconda mira « a riunire in un tutto armonico le differenti industrie o i differenti commerci, che cooperano ad *appagare uno stesso bisogno* ». Il difetto di questa classificazione risiede nella *mancanza di unità nel concetto, che presiede alla distinzione in classi*, condizione indispensabile per ogni classificazione. Infatti quando si parla di integrazione verticale ci si vuol riferire alla *condotta* dell'impresa, in rapporto cogli ostacoli, che essa deve superare, nella sua opera di trasformazione e si denomina con quel vocabolo una *condotta determinata* della impresa stessa, la quale dunque non può essere ragionevolmente posta in contrapposizione che con altre forme di condotta delle imprese; se l'unità del criterio classificativo deve essere mantenuta. Invece con la « integrazione orizzontale » ci si vuole riferire alla *qualità dei rapporti intercedenti tra prodotti diversi rispetto ai bisogni cui soddisfano ed alle classi di consumatori cui servono.* Non può dunque essere logicamente contrapposta alla « coalizione verticale ». Se vogliamo cambiare criterio di classificazione potremo distinguere le imprese collegate in varie classi, a seconda del secondo criterio, ma se vogliamo mantenere il primo criterio dovremo contrapporre alla coalizione « per complessi » tra imprese complementari, col fine del risparmio

---

[1]) PASSAMA, *Formes nouvelles*, pp. 5 ss.

sui costi, la coalizione fra imprese affini, col fine dell'azione sui prezzi.

L'inaccettabilità della classificazione discussa resulta, a mio avviso, dalle stesse esemplificazioni dell'autore. Sarebbero esempi di « integrazione orizzontale » indifferentemente un sindacato agricolo, che provvede di materie prime alcune imprese autonome di agricoltori, ed un grande magazzino, che riunisce quanto occorra all'alimentazione. Ma non comprendo come si possano accomunare imprese distinte che, per risparmiare sui costi delle materie prime, costituiscono un organo comune d'acquisto, con un'impresa unica, la quale estende il suo campo d'azione entro i confini di uno stesso ordine di merci [1]). Con questo metodo, preso di mira un criterio estrinseco ed incidentale, si dimenticano le essenziali diversità e si accomuna ciò che non è accomunabile. E non è neanche vero che si tratti nell'un caso e nell'altro di una integrazione determinata dalla volontà di « offrire intera soddisfazione a un determinato bisogno », perchè se i produttori riuniti in sindacato mirano a soddisfare col minimo dispendio l'unico bisogno di materie prime per la loro industria,

---

[1]) L'autore, *op. cit.*, p. 231 adduce come esempio di integrazione orizzontale il controllo esercitato dalla « Standard Cil Company » negli Stati Uniti su certe imprese produttrici di materie per illuminazione, come olio di lino o gas, che possono surrogare il petrolio, nonchè il dominio delle imprese ferroviarie Americane su quelle di navigazione. Sarebbero questi fenomeni da accomunarsi con l'integrazione, di cui si dà esempio in un gran magazzeno alimentare. Ma facilmente si vede che siamo di fronte a fatti essenzialmente diversi. Nel primo caso si tratta di un complesso industriale che ha il suo « centro di forza » in un determinato anello del complesso e controlla altre imprese produttrici di surrogati del proprio prodotto, allo scopo di attuare l'organizzazione più propria per *vincere gli ostacoli della trasformazione obbiettiva*; nel secondo caso di un'unica impresa di commercio, estenditrice del proprio campo d'azione, ma senza la precisa idea della subordinazione di un ramo di commercio ad un altro, cioè di esercitare un vero controllo sul commercio di prodotti surrogabili. O almeno quand'anche di quest'ultimo fine si possa in taluu caso riconoscere. non è certo il fine animatore, come nell'altro caso, del procedimento integrativo. Come dunque accomunare i due fenomeni d'integrazione, così visibilmente distinti?

E neanche vedo come possa ammettersi l'affermazione del PASSAMA, *op. cit.*, p. 229, che « l'integration verticale.... enléve aux producteurs la tentation de spèculer et, par suite, de s'exposer à de grands aléas ». Il produttore specializzato osserva l'autore, deve acquistare le sue materie prime e rivenderle, dopo averle trasformate, mentre « une maison, qui se suffit à elle même, n'a d'affaire au marché que pour l'écoulement de ses marchandises achévées ». Il primo, sempre secondo l'autore, « est.. porté à jouer à terme sur les différences de prix, qui affectent ses fournitures ou ses produits, afin d'ajouter à son profit de fabricant celui du spéculateur ».

Ma l'osservazione non pare accettabile. Perchè l'acquisto a termine costituisce ordinariamente una forma di assicurazione contro le oscillazioni dei corsi sicchè la integrazione ha semplicemente sostituito una forma di assicurazione ad un'altra.

il grande magazzino, ricevendo le varie merci, mira a soddisfare bisogni varii e per classi diverse di consumatori, sia pure genericamente connessi dalla appartenenza ad una categoria comune.

§ 120. — Bisogna tener ben distinti i procedimenti di integrazione fra aziende affini e concorrenti da quelli fra aziende connesse dal vincolo di complementarietà ed istrumentalità dei beni prodotti. È vero che una economia nel costo può essere conseguita anche mediante integrazione e fusione di imprese affini, ma le due forme di integrazione non possono essere accomunate, come fa, ad esempio, il Barone, soltanto perchè presentano *un* carattere comune, dimenticando i caratteri differenziali. Il carattere comune è innegabile: attuazione di una organizzazione tale che consente o può consentire un minor costo di produzione. Ma nel caso delle imprese affini la integrazione non si ferma a questo unico intento, ma si propone per solito di attuare una politica monopolistica, sicchè la integrazione o la fusione sono principalmente mezzo a tal fine. Nella integrazione per *complessi d'imprese* invece il procedimento integrativo ha per fine essenziale, anzi unico, la riduzione del costo, mercè la connessione e coordinazione delle imprese. Quindi le due categorie di sindacati non sono assimilabili, perchè i caratteri di differenza hanno una singolare importanza o, ad ogni modo, quando si voglia tener conto del carattere comune bisogna poi non dimenticare troppo gli altri, per non confondere organismi dissimili [1]).

§ 121. — Già fu osservato dal Pantaleoni che il sindacato *complesso* e il sindacato monopolistico si ritrovano talvolta l'uno « a lato » dell'altro, o meglio direbbesi, l'uno frammisto all'altro. Egli cita l'esempio dell'industria zuccheriera in Austria. Ivi si incontrano

[1]) In tale menda cade il Barone, sebbene siasi in massima giustamente attenuto, nei suoi *Principii*, ai concetti svolti dal PANTALEONI nelle cit. *Osservazioni*. Il Pantaleoni invece si tiene lontano da tale eccesso. Egli infatti combatte, è vero, a pp. 192-93 la ricerca di rimedi politico-legislativi contro i trusts, costituiti tra imprese affini, ma vede il pericolo che « la concentrazione dei capitali », oltre realizzare l'economia che essa presenta, in confronto di una moltitudine di piccole aziende, « vada al di là di questo limite », pericolo inesistente per le coalizioni della seconda specie, o « sindacati moderni ». E più sotto, ancor più chiaramente (p. 196), distingue « i sindacati che diciamo antichi, e che sono unioni, accordi, *anche fusioni*, tra ditte concorrenti per uno sfruttamento monopolistico. dai sindacati che diciamo moderni, e che sono la formula giuridica, con cui vuolsi realizzare lo scopo di una dimensione più economica delle aziende ».

Neanche sembra si possa accogliere, la classificazione dei sindacati, quale è presentata dal BARONE, *Principii* cit., pp. 150 ss. - nè alcuni dei rilievi sui tipi enu-

le raffinerie legate in un cartello e le fabbriche di zucchero legate in un cartello, per limitare la concorrenza fra industrie identiche e protette, ma si incontrano altri sindacati, nella forma di complessi, che uniscono aziende agricole alla fabbrica di zucchero e questa alla raffineria o ai grossisti. Ma un esempio assai più importante e recente ci è offerto dai sindacati monopolistici del carbone e dell'acciaio in Germania e dalla combinazione di essi coi complessi costituiti fra le acciaierie e le imprese minerarie. Acciaierie e miniere sottostanno distintamente ai sindacati del carbone e dello acciaio, ma tendono anche a costituirsi in complessi, che hanno il « centro di forza » nelle acciaierie.

Già da molto tempo è procedimento famigliare alla metallurgia germanica la combinazione delle diverse fasi della produzione in un'unica impresa. Ora si accentua la tendenza (che del resto è assai antica, perchè risale al periodo del 1850 al 1860) a combinare insieme le officine metallurgiche con le miniere di carbone. Il fenomeno merita d'essere visto un po' da vicino, sopratutto perchè dimostra che *l'organizzazione delle imprese sotto forma di complessi non solo è esente da qualsiasi intento monopolistico, ma ostacola seriamente la politica monopolistica dei sindacati a tipo antico con cui si frammischia, e può costituire persino una seria minaccia al suo persistere.* Di ciò occorre portar qualche prova, riferendoci ai caratteristici fatti Germanici. Non è di oggi il contrasto fra le miniere legate alle officine e la politica del sindacato del carbone fossile; anzi questa irrimediabile opposizione diede luogo, tempo addietro, anche a contese legali. Riteneva il sindacato che le miniere dipendenti da officine dovessero mettere a disposizione comune tutto quanto il materiale e i proprietari rivolgersi al sindacato per la soddisfazione dei loro bisogni. Questo appunto ritenne il tribunale civile di Bochum nel suo giudizio del 12 luglio 1899, convalidato dalla corte di Leipzig il 19 febbraio 1901. Fu respinta l'eccezione delle officine, secondo

---

merati. Egli distingue due grandi classi: i « cartelli » ed i « trusts ». I « cartelli » sono la forma embrionale della organizzazione sindacale; essi si « limitano a stabilire tra le varie imprese soltanto alcune norme circa la quantità da produrre, i prezzi, la ripartizione dei mercati o tutt'al più costituiscono un organo centrale che concentra in sua mano ed organizza in modo unitario l'attività commerciale delle imprese associate. I « trusts » procedono alla fusione di imprese prima dissociate e concorrenti, delle quali ciascuna perde la sua individualità economica, per conservare soltanto quella tecnica. Non si ha più un'associazione d'imprese, ma una vera e propria impresa collettiva.

Ma con ciò il criterio distintivo si fa risiedere nella qualità dei vincoli giuridico-economici intercedenti tra le imprese coalizzate, anzichè nel fine della coalizione, nella politica cui essa dà luogo.

le quali i vincoli col sindacato sarebbero stati distrutti, in seguito al passaggio delle miniere in proprietà delle officine, con la perdita conseguente di ogni esistenza individuale.

Ma il sindacato non abusò della vittoria. Nella convenzione sindacale del 1903 fu stabilito che le miniere appartenenti ad officine avrebbero potuto estrarre a volontà il materiale necessario per le imprese dominanti; riservando l'eccedente di produzione, a titolo di « partecipazione » alla vendita in comune. Ma non si ottenne tuttavia una conciliazione stabile fra gli interessi discordi, perchè le miniere-officine non potevano, neanche in tal modo, avere la sicurezza di disporre del materiale necessario e sufficiente. Il sindacato non ammetteva se non riduzioni definitive alla « partecipazione » dovuta; non già, come sarebbe stato di convenienza delle miniere, riduzioni provvisorie, oscillanti a seconda delle necessità dell'industria siderurgica. Così, in periodi di grande attività, le miniere officine chiedevano una diminuzione di partecipazione, ma poichè questa era definitiva, si trovavano, venuta la depressione, con materiale sovrabbondante e perciò forzate ad accrescere la produzione dell'acciaio, provocando una depressione dei prezzi.

Da questi fatti risulta evidente la inconciliabilità di interessi fra il sindacato monopolistico e i complessi d'imprese con esso combinati.

Dal punto di vista sindacale, le aziende, che fan parte dei complessi e ne subiscono l'indirizzo, impediscono, con la loro « partecipazione » mutevole, che l'offerta del prodotto possa essere disciplinata, secondo gli intenti sindacali. Un grave elemento di perturbazione si aggiunge: le oscillazioni della domanda del prodotto nell'industria siderurgica, mentre, nell'interno del sindacato, le officine miniere vengono ad occupare una posizione privilegiata in confronto delle semplici [1]). Dal punto di vista dei siderurgici, d'altronde, i vincoli di « partecipazione » al sindacato del carbone tolgono ad essi la piena libertà di disporre del materiale necessario e sufficiente, minacciando di compromettere il fine stesso per cui l'unione in « complesso » fra officine e miniere fu costituita.

---

[1]) Ciò si manifesta specialmente nei due modi seguenti: *a*) *in tempo di depressione*, le miniere officine possono subire meno delle altre l'influenza della diminuzione di produzione sul costo del minerale, colpendo la riduzione convenzionale soltanto la qualità eccedente il loro consumo nella industria siderurgica; *b*) *in tempo di prosperità* le miniere officine, sovraccariche di comandi, possono trovarsi in condizioni di non aver da contribuire la partecipazione convenuta, costringendo le altre a fornire, da sole, tutta la quantità necessaria e magari ad addossarsi l'onere dell'acquisto di carboni stranieri, per fronteggiare la domanda. Su ciò cfr. FUSTER, *op. cit.*, p. 235.

Cosicchè, in conclusione, il sindacato e le miniere semplici sono posti dalla compagnia con le miniere-officine in una situazione di inferiorità e d'imbarazzo, senza che, con ciò, le altre sien meno ostacolate in quella libertà di controllo della produzione mineraria che è, pei fini dell'industria siderurgica, indispensabile. Se tuttavia, nonostante tutto, l'unione del sindacato coi complessi persiste, ciò accade perchè il sindacato largheggia sempre più in concessioni alle miniere-officine, pur di impedirne il distacco, tanto che quelle sentono sempre meno il peso dei vincoli imposti. Ma l'insanabilità del conflitto non sembra lasci prevedere la persistenza indefinita di questa situazione insostenibile.

§ 122. — Alla domanda se i « cartelli » riescano ad evitare le oscillazioni dei prezzi è senza dubbio da rispondersi negativamente, nè potrebbe essere altrimenti. Non è da negarsi però che essi possano riuscire a condurre nel movimento dei prezzi dei loro prodotti una maggiore stabilità, ma è dubbio se ciò sia a vantaggio dei consumatori, perchè mentre i « cartelli », nel periodo di prosperità, assecondano il movimento di rialzo, rendono poi meno precipitoso il ribasso, quando questo deve inevitabilmente verificarsi [1]). A documento di ciò si osservi, quale è stato l'andamento dei prezzi (in marchi per tonn.) per le varie qualità di carbon fossile, del bacino della Ruhr, in Germania, sotto l'influenza del sindacato Renano-Westfaliano, dal 1893 al 1908:

Anni	Carbone «fiammante»	Carbone grasso	Carbone magro	Carbone per gas
1893	7.58	7.29	7.50	9.79
1894	8.70	8.00	7.50	10.50
1895	8.33	8.00	7.50	10.12
1896	8.03	8.25	7.67	10.17
1897	8.57	8.85	8.32	11.17
1898	8.84	9.08	8.59	11.46
1899	9.13	9.37	8.88	11.75
1900	10.—	10.25	9.50	12.75
1901	10.—	10.25	9.50	12.—
1902	9.72	9.60	8.75	12.—
1903	9.44	9.38	8.31	11.75
1904	9.38	9.38	8.25	11.75
1905	9.47	9.19	8.72	11.81
1906	10.27	10.27	9.53	12.50
1907	11.12	11.12	10.38	13.44
1908	11.25	11.25	10.50	13.75

[1]) Cfr. SUPINO, *Le crisi economiche*, Milano 1907, p. 144.

Da queste cifre risultano: *a*) il progressivo rialzo sino al 1901, incluso, cioè sino a crisi *inoltrata*; *b*) il moderato ribasso negli anni del 1902 al 1905 incluso; *c*) il rapido e continuo rialzo nei seguenti.

Ora, anche se non ce ne stiamo alle accuse degli avversarii e ai giudizi severi dei critici contro i cartelli [1]) dalle stesse relazioni del sindacato, pur così vigorosamente difensive, non resulta troppo che la sua politica commerciale si sia risolta a vantaggio dei consumatori [2]).

Le relazioni affermano, nel periodo di crescente rialzo, di « avere fissato i prezzi con moderazione » ed anzi, nel 1898, giungono persino a riconoscere al sindacato una « influenza decisiva su tutte le altre industrie » e ad esprimere la convinzione, subito smentita dai fatti, che, « grazie a questa politica, si sarebbe indefinitamente prolungato il periodo di prosperità economica ». E nel 1899 le autoesaltazioni sono anche più ardite: « Noi abbiamo potuto mettere fine quasi del tutto alle brusche fluttuazioni dei prezzi, che infierivano al tempo della concorrenza disordinata e abbiamo potuto fissare i prezzi in modo nello stesso tempo stabile e remuneratore... *La moderazione, di cui il sindacato ha dato prova, è la causa profonda, ne abbiamo la convinzione, della lunga durata delle circostanze favorevoli, di cui godiamo ed è quella, che ne rende ancora possibile il perdurare* ». Strane illusioni: vien subito dopo la crisi del 1900.

In tale occasione veramente il cartello dimostra una tal quale potenza moderatrice dei prezzi, ma a tutto suo vantaggio. Esso infatti potè rattenere la diminuzione fino al 1902, e moderarla in seguito del che le stesse relazioni si fan vanto. Smesso l'atteggiamento di protettori dei consumatori, i relatori dimostrano ora, e con maggiore evidenza, che « l'industria del carbone grazie alla solida organizzazione dei suoi sindacati, non ha tanto sofferto dalla crisi economica, quanto avrebbe senza l'unione ». Dal 1906 incomincia il nuovo progressivo rialzo, che provoca violenti proteste, ma il cartello si difende, adducendo l'aumento del costo di produzione e ricordando la sua politica di « stabilità » e di « moderazione » negli anni di prosperità vera. Nel 1908 si rimprovera all'organizzazione Renana di avere tenuto alto all'interno i suoi prezzi, nonostante la generale depressione, a tutto beneficio dei mercati stranieri e il cartello

---

[1]) Ad es.: LIEFMANN, *Krisen und Kartelle* in « Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft », XXVI (1902), pp. 663 ss.

[2]) Sono riferite dal FUSTER, *Le syndicat des houilles d'Essen*, cit. pp. 59 ss.

risponde ancora che l'aumento dei prezzi di vendita non fa che seguire la curva ascendente dei prezzi di costo; ma si adatta a una diminuzione per l'esercizio 1909-1910.

In complesso, se la « moderazione » nei momenti di prosperità sembra discutibile, è indiscutibile invece la tendenza a sostenere i prezzi nei momenti di depressione.

Quand'anche si ammetta che nei periodi di prosperità il cartello abbia esercitato una politica moderatrice, è molto dubbio che il beneficio ricavatone dai consumatori sia stato superiore alla perdita, che essi indubbiamente hanno subìto quando la tendenza alla diminuzione è stata frenata dalla politica sindacale [1]).

§ 123 — Ma come si svolge questa « politica sindacale » e perchè deve inevitabilmente riuscire a questo resultato?

Il cartello Renano Westfaliano è una società per azioni, costituita per acquistare i carboni dalle miniere aderenti, sue azionarie, e organizzarne la vendita comune allo scopo di sopprimere una « concorrenza malsana ». L'obbligazione capitale imposta alle miniere è quella di rivendere la totalità della produzione, salve le restrizioni che diremo, al sindacato. Ciascuna miniera partecipa al « debito totale » delle miniere verso il sindacato in una proporzione, che è conforme alla sua capacità produttiva, ma può essere aumentata pei miglioramenti tecnici introdotti o per le esigenze del mercato, come, per questa stessa ragione, può essere diminuita, mediante riduzioni proporzionali e generali.

Ma la politica del cartello si svolge, particolarmente importante, nella fissazione dei prezzi. Si distinguono tre specie di prezzi: i prezzi di base (*Richtpreise*), i prezzi di ordine (*Verrechnungspreise*),

---

[1]) Il LESCURE, *Des crises générales et périodiques de surproduction*, 2.ª ed., Parigi 1910, pp. 579 ss., dopo avere constatato che i cartelli germanici non poterono rimediare alle crisi, nè contrastare la tendenza al rialzo dei prezzi, ritiene che ciò non dimostri una naturale impotenza dei cartelli a conseguire codesti scopi, ma un difetto « giovanile » della loro politica. Essi dovranno in seguito, secondo l'autore, calcolare essenzialmente sul mercato interno, riducendo i prezzi all'interno, non già applicare, come oggi, la politica dei prezzi multipli, con aggravio dei consumatori nazionali e beneficio di quelli esteri. Ma non si vede come si possa dimostrare che la convenienza di un sindacato monopolista, in forma di cartello o in altra, debba necessariamente condurre a questo *unico* resultato. Il cartello, come qualsiasi altro monopolista, si è attenuto e si atterrà alla molteplicità dei prezzi ogniqualvolta ciò sembri produttivo di un maggior reddito netto ed è arbitrario volerlo indurre a contare soltanto sul mercato interno, se anzi la unione sindacale, tra i suoi massimi fini, ha quello della coordinazione delle forze interne per la conquista dei mercati stranieri.

i prezzi di vendita (*Verckaufspreise*). Il prezzo di base, stabilito ogni anno in autunno, in vista dei mercati, che si rinnoveranno nel seguente marzo, è il prezzo di massima (stabilito dal « Comitato consultivo »), al quale si acquisteranno dal sindacato le diverse qualità di carbone e che formerà il fondamento principale del « prezzo di vendita ». Questo prezzo di base serve di guida per la fissazione dei « prezzi d'ordine », valevoli per ciascuna miniera, cioè i prezzi ai quali la direzione acquisterà dalle singole miniere il materiale. I « prezzi di vendita » propriamente detti sono stabiliti a perfetto arbitrio del sindacato e variano secondo le circostanze, particolarmente a seconda che la vendita avviene in mercati soggetti a concorrenza, o dominati. Se in questi ultimi il sindacato riesce ad effettuare la vendita a un prezzo alquanto superiore a quello pagato alla miniera, il sovrappiù è iscritto a favore della miniera; se invece a prezzo inferiore, la perdita è a carico della collettività. Quanto alle perdite o agli eventuali beneficî subìti o guadagnati nei mercati soggetti a concorrenza, sono rispettivamente subìte o goduti dal sindacato ad esclusione delle imprese singole. Il che già rivela essere l'unione per la conquista dei mercati stranieri il fine predominante dell'organizzazione.

Quali sono le conseguenze logiche di questo regime dei prezzi, nel cartello? Evidentemente le seguenti:

a) Poichè il « prezzo di base », fondamento del prezzo di vendita, è stabilito dal cartello, in considerazione delle condizioni dei mercati, pel *seguente* anno, ne proviene un rischio, al quale il sindacato in parte ripara con la fissazione effettiva dei « prezzi di vendita », in conformità delle esigenze varie ed attuali, in parte attenendosi ad un criterio di prudenza, nel fissare i prezzi di base nei periodi di tendenza al ribasso. Si deve osservare che il cartello non potrebbe eccessivamente discostarsi dal prezzo di base, coi prezzi di vendita effettivi, all'interno, senza provocare i lamenti della pubblica opinione e del governo, sempre vigili. Sicchè anche questa influenza morale si risolve, non volendo, pel cartello, in una remora a seguire la tendenza al ribasso.

b) Stabilendo il cartello i suoi prezzi di vendita in ragione variabile a seconda che i mercati sono o non sono sottoposti alla concorrenza, è ben naturale che i beneficî accordati ai consumatori di questi mercati sieno, almeno parzialmente, pagati dai consumatori degli altri mercati. L'ordinamento dei prezzi è in sostanza favorevole alla politica sindacale, sebbene a prima vista non sembri. Non sembra, perchè se le eventuali differenze in più, sui prezzi

d'ordine, che si riesca ad ottenere nei mercati senza concorrenza sono iscritte a favore delle imprese singole, il sindacato, arbitro dei prezzi di vendita, non ha uno stimolo diretto alla elevazione di essi, mentre il contrario accade per la elevazione dei prezzi nei mercati a concorrenza, ogniqualvolta si renda possibile. E questo è vero, ma d'altra parte l'esclusione delle imprese singole dai benefici eventuali nei mercati a concorrenza è soltanto un inadeguato, direi anzi apparente, compenso all'onere delle perdite che il sindacato si addossa, e deve normalmente subire, per conquistare quei mercati, secondo gli intenti comuni.

§ 124. — Molte volte la politica dei cartelli ha un'influenza piuttosto nociva sullo sviluppo della produzione e sull'iniziativa delle imprese confederate. È il sentimento della mediocrità, che prevale. Non soltanto le imprese meno resistenti sono mantenute in vita, con un dannoso sciupio di forze, ma si cerca anche di reprimere, piuttosto che favorire, in nome degli interessi comuni, l'iniziativa dei singoli, proprio come nelle leghe operaie o professionali. Il che, a lungo andare, invita i più forti a liberarsi dalle impaccianti pastoie. Ad es. nel cartello metallurgico Austriaco tutte le imprese aderenti sono tenute a non produrre altro articolo fuori di quello cui si erano dedicati, al momento in cui entrarono nel cartello, con una specializzazione coattiva *permanente*, di cui si indovinano i danni [1]). E, nel cartello minerario del Nord della Francia, la cifra delle vendite consentite nel mercato interno [2]) alle singole imprese è stabilito in base alle cifre di produzione degli ultimi tre anni precedenti l'accordo e precisamente dell'anno in cui fu più elevata. Queste cifre si aumentano o si diminuiscono proporzionalmente ai

---

[1]) Cfr. KESTRANEK, *Metallurgie Austro-Hongroise* in « Rev. Éc. Int. », 15-20 giugno 1911, p. 488.

[2]) Cfr. AFTALION, *Les cartels dans la region du Nord de la France: les cartels des mines de charbon du Nord*, in « Rev. Éc. Int. », 15-20 giugno 1911.

Questo cartello, senza istituire un organo comune di vendita, si é limitato a fissare il contingente di vendita dei singoli stabilimenti nei diversi mercati. Le imprese conservano la propria autonomia, ma la loro libertà è limitata dai patti stabiliti nell'accordo. È distinto il *mercato interno* dal *mercato d'espansione* e dal *mercato d'esportazione*. Nel primo, ove le imprese godono, e pel dazio protettore e per le tariffe di trasporto, di un quasi monopolio, il cartello mira ad appropriarsi una parte della « rendita di situazione », che sarebbe percepita dai consumatori più vicini alla miniera. E perciò il cartello fissa, per le singole aziende, il contingente di vendita nel mercato interno, mentre sorregge la politica di conquista del mercato di espansione e lascia liberi i confederati quanto al mercato di esportazione, ove non è possibile esercitare influenza alcuna.

bisogni del mercato, senza tener alcun conto del vario coefficiente di espansione delle varie imprese. Di modo che soggiacere al cartello significa abbandonare ogni intendimento di gara e contentarsi perennemente della posizione acquistata.

§ 125. — Diversa dalla forma di coalizione monopolistica Germanica è quella Americana, della quale è tipico esempio lo « Standard Oil Trust », che ebbe vita nel 1882. Si tratta di una combinazione finanziaria. Gli azionisti delle diverse società, che fan parte della combinazione, cedono le loro azioni a un certo numero di *trustees*, ai quali passa la suprema direzione delle aziende riunite. I *trustees* consegnano agli azionisti dei certificati del sindacato, in ragione del numero delle azioni ricevute. Questa forma di combinazione fu adottata in America tanto dai sindacati-monopolio, quanto dai sindacati-complessi, tanto dal sindacato del petrolio, dello zucchero, del whishey da una parte quanto dalla « Federal Steel Company » dall'altra. Ma non bisogna, per l'identità formale, dimenticare la diversità di sostanza. Le società che costituiscono il *trust* dell'acciaio non erano in concorrenza fra loro; bensì erano in semplice rapporto di complementarietà (industrie minerarie metallurgiche, dei trasporti, ecc.); la loro unione consentì una organizzazione della produzione più economica, stringendo i vincoli di solidarietà far le varie aziende, con sacrificio, appena parziale ed apparente, degli interessi immediati di ciascuna fra esse. Le aziende minerarie si videro assicurato il mercato per la loro produzione; le acciaierie furono liberate dal rischio della mancanza di materia prima e dei rapidi sbalzi nel costo. È stato osservato che la « Federal Steel Company » potè esercitare in qualche periodo critico una politica moderatrice sul corso dei prezzi, favorendone la stabilità e particolarmente moderando gli alti prezzi nel 1897-1903 [1]); ma non bisogna dimenticare che ciò nulla prova in favore della tesi, che riconosce ai sindacati monopolistici codesta facoltà [2]). Infatti questa tendenza alla continuità dei prezzi si spiega, nel nostro caso, con la federazione delle aziende e colla continuità di indirizzo, che ne deriva, non già come effetto della concentrazione monopolistica. Ed è perciò arbitrario concludere, col Lescure, che la politica della « Federal Steel Company » potrebbe e dovrebbe essere seguita, in un periodo di maturità, dai cartelli germanici, perchè ciò implica il

---

[1]) LESCURE, *Les crises*, cit., pp. 581 ss.

[2]) Cfr. su ciò LIEFMANN, *Kartelle und Trusts* cit., pp. 109 ss.

disconoscimento delle differenze fondamentali fra le due organizzazioni.

La combinazione finanziaria dà luogo spesso al fenomeno della sovracapitalizzazione. La sovracapitalizzazione delle combinazioni industriali-finanziarie è annoverata fra le cause, che inducono i sindacati alla elevazione dei prezzi e alla variazione dei prezzi, contrariamente agli intenti di stabilità, che ad essi si attribuiscono [1]).

Anche qua noi vediamo che i caratteri concreti del monopolista (cfr. § 67) influiscono sulla sua politica. La sovracapitalizzazione può certo consigliare ad una tale elevazione dei prezzi, che consenta la remunerazione del capitale « esagerato ». Non si può d'altronde dissimulare che questa politica tende alla distruzione dei suoi effetti, in quanto la elevazione smoderata tende a convertirsi in una diminuzione del reddito netto monopolistico, ma non si può neanche dimenticare che quando queste manovre si compiono, non sempre, anzi difficilmente, la sanzione colpisce coloro, che le hanno compiute. Infatti nel frattempo gli iniziatori mirano a liberarsi dei titoli, di modo che la diminuzione o distruzione di reddito interviene a colpire l'impresa, ma non gli individui. È il sacrificio degli interessi definitivi dell'impresa agli interessi parziali dei finanzieri.

Si è anche detto che la sovracapitalizzazione favorisce la variazione continua dei prezzi, determinando le speculazioni dei direttori, azionisti, che cercano nelle speculazioni borsistiche, un surrogato o complemento del dividendo e inducendo perciò gli stessi a secondare, coi mutamenti dei prezzi, le variazioni di borsa. Ma, in verità, appare meno evidente il rapporto diretto fra la sovracapitalizzazione e le variazioni dei prezzi, sia perchè alla speculazione di borsa gli azionisti possono essere indotti da cause infinite ben diverse dalla sovracapitalizzazione, sia perchè non appaion dimostrate nè la probabilità nè la convenienza di una continua variazione artificiosa dei prezzi agli unici intenti speculativi.

§ 126. — Una forma speciale di organizzazione sindacale è quella fra le imprese di trasporti per mare [2]). Le compagnie aderenti al

[1]) Così De Leener, *op. cit.*, II, pp. 427-28.

[2]) Su questo argomento cfr. gli scritti dell'Anzilotti, *I sindacati di imprenditori nella navigazione*, in « Giornale degli Economisti e Rivista di statistica », giugno, luglio, settembre 1911 e del Perrone, *I sindacati marittimi*. Napoli 1911.

Nessuno degli autori ricordati ha esaminato con sufficiente profondità il problema delle cause economiche, da cui i sindacati marittimi sono sorti. Un tentativo, secondo me, notevole è quello recentemente compiuto dal dott. De Stefanis, in una sua dissertazione tuttora manoscritta, che fu presentata quale tesi di laurea nella

pool dividono in quote prestabilite l'ammontare complessivo del traffico [1]). Ed ognuno dei contraenti ha interesse tanto a non oltrepassare la quota ad esso consentita, quanto a raggiungerla effettivamente. A non passarla, perchè è altrimenti obbligato a restituire l'eccedente, a che sien mantenute le proporzioni; a raggiungerla, perchè altrimenti, al rinnovarsi dell'accordo, sarà diminuita la parte del traffico ad esso accordata [2]).

Perchè sia possibile addivenire ad intese sui prezzi del servizio, tra compagnie di trasporti marittimi, è necessario che si tratti di linee regolari di navigazione (*linees*), non già di navigli vagabondi (*tramps*), che cambiano continuamente il tragitto, a seconda dei carichi [3]). Tra le linee regolari il numero delle intese è notevolissimo. Secondo la relazione della commissione inglese degli « Shipping Rings » (18 maggio 1909) se ne contavano allora sessantacinque, la prima delle quali fu costituita a Calcutta nel 1875, sei anni dopo la apertura del canale di Suez [4]).

Università di Genova. Egli ha impostato bene il problema, ponendo a raffronto la domanda e l'offerta dei noli in un determinato periodo di tempo « per osservare in qual modo i noli stessi sieno oscillati, variando il rapporto tra la richiesta e l'offerta di tonellaggio in periodo di accordi e studiare, possibilmente, quali altre oscillazioni gli stessi noli avrebbero subìto in un ipotetico regime di assoluta concorrenza ». A guisa di saggio, egli ha limitato le sue indagini al traffico dall'Italia al Plata nell'anno 1908.

Cfr. pure l'opera del SUPINO, *La navigazione dal punto di vista economico*, Torino 1900.

[1]) Secondo le convenzioni tra alcune compagnie Italiane e altre inglesi e tedesche pel trasporto dei passeggeri di terza dall'Italia al Nord America e viceversa le proporzioni sono: per l'andata al gruppo Italiano 49, 13 %, al gruppo straniero 50, 87 %, pel ritorno al primo 49, 485 %, al secondo 50, 515 % (Cfr. *Mediterranean Sterage Trafic Agreement*, febbraio 1909, art. 2 e 3).

[2]) Il PERRONE, *I sindacati marittimi*, p. 74, definisce il sindacato marittimo « quel contratto pel quale diverse aziende marittime omogenee, conservando la propria autonomia giuridica, funzionano temporaneamente in colleganza, *mercè intese di rinunzia o limitazione su elementi del traffico proprio*, costituendo un fondo comune da ripartirsi proporzionalmente ed attenuando la concorrenza ». Ma più esattamente e semplicemente si direbbe « funzionano in colleganza, ripartendosi, per quote prestabilite, la produzione totale del servizio ».

[3]) Si può rammentare un accordo fra gli armatori di « tramps » del Baltico, per cui cfr. HAAS, *Les cartels dans la navigation libre. La Baltic and White Sea conference*, in « Revue Éc. Int. », 15-20 gennaio 1912. Ma è un'unione professionale non già un vero « cartello ». Il DE ROUSIERS, *La concentration dans la navigation maritime* in FONTAINE, ecc., *op. cit.*, pp. 217-18 ricorda anche una *Sailing Shipowners International Union* (associazione fra armatori inglesi, tedeschi e francesi frequentanti i porti della costa americana del Pacifico del Nord).

[4]) Cfr. DE ROUSIERS, *Les ententes maritimes internationales* in « Rev. Éc. Int. » 15-20 nov. 1911, p. 301. L'enumerazione se ne legge anche nella stessa « Revue » 15-20 marzo 1911, p. 598.

Rileva il De Rousiers che gli accordi sono molto numerosi nei viaggi per l'esportazione dall'Europa in paesi transoceanici, mentre difettano per i viaggi d'importazione in Europa. Secondo l'autore la causa principale della differenza risiede nella qualità del traffico. Nei viaggi dall'Europa ai paesi transoceanici si trasportano oggetti manifatturati, di valore elevato, mentre i paesi « nuovi » spediscono materie prime e sostanze alimentari, di gran volume e di gran peso. Il primo traffico è riservato alle linee regolari, che perciò possono accordarsi fra loro; il secondo è contrastato fra le linee e i *tramps*, nè vi è quindi possibilità di intesa. D'altronde il trasporto delle merci povere, per cui non richiedesi, come elemento essenziale del servizio, regolarità e rapidità, sfugge, in buona parte, alle compagnie di navigazione ed è assorbito dai *tramps*.

§ 127. — È piuttosto diffusa l'opinione che il movimento odierno conduca inevitabilmente verso un regime monopolistico, cioè verso una organizzazione della produzione, che abbia per suo fondamento un sistema di combinazioni monopolistiche. Se ne atterriscono gli economisti liberali, temendo la distruzione della concorrenza; ne prendono argomento i socialisti per propugnare l'estensione progressiva dell'attività economica dello Stato, cioè la sostituzione radicale del monopolio pubblico al privato, nel « generale interesse » [1].

---

[1]) Anche il TAUSSIG, nei suoi *Principles of Economics* cit., più volte insiste su questa tendenza verso il monopolio. Cfr. ad es. quanto è detto a p. 136, vol. II: « The real source of difficulty for the capitalists, not clearly perceived by those who say that modern competition of necessity works disaster, is the constant pressure of new accumulations for investment, and the constant tendency to a decline of profits in known and established industries. From this pressure the business and investing public is always trying to escape, partly by the wholesome process of improvement, invention and the opening of new fields partly by the noxious one of combination and monopoly ». Lo stesso autore ritiene che sia possibile che le combinazioni industriali, moderatrici della concorrenza ed eliminatrici di taluni suoi svantaggi, giovino alla generalità e cita il caso della « United States Steel Corporation », la quale « during the last few years (1901-1909), has attempted to moderate the fluctuations in an industry wich has been peculiary subiect to them, and, it must be admitted, with some promising results ».

Sui rapporti tra movimento sindacale e movimento socialista cfr. anche PIERCE, *The Tariff and the Trusts*, pp. 81 ss: « The trust is in and of itself a species of socialism. It starts in by excluding foreign competition, passes on to the exclusion of home competition, and ends with charging consumers as much as the tariff will allow. This results in taking men 's property without their consent and without adequate compensation, and that is socialism. The only difference between the owners of the trust and the socialist is this: the owners of the trust procure a law allowing partial plunder of their fellowcitiens, while the socialist proposes to procure a law allowing the taxing of all private property without compensation and the turning of it over to the state to be controlled for the common benefit ».

Ma forse questa opinione resulta dal non considerare abbastanza, accanto alla realtà della integrazione monopolistica, la realtà, sempre più evidente, della integrazione per complessi ed i rapporti di discendenza cronologica e logica delle due diverse tendenze [1]).

Forse è la nuova tendenza, che è destinata a prevalere e forse a distruggere l'antica. Il che può sembrare tanto più probabile in quanto si consideri che la tendenza alla combinazione monopolistica è nata come reazione contro il declinare dei profitti, nascente a sua volta dalla concorrenza illimitata. Ora quella forma di integrazione, che dà luogo a una più produttiva organizzazione della produzione e consente il massimo risparmio nei costi, può essere un correttivo più razionale alla declinazione dei profitti, senza la eliminazione, ma anzi col mantenimento della concorrenza; cioè rappresentare un nuovo e più perfetto correttivo a quei mali, onde la prima forma di integrazione provenne.

§ 128. — Ormai si è quasi concordi nel ritenere che la repressione legale delle combinazioni sindacali non vale a conseguire lo intento. La più istruttiva esperienza è quella degli Stati Uniti, ove la « Interstate Commerce Law » del 1887 e lo « Scherman Act » del 1890 non hanno impedito che si costituissero e fiorissero le più gigantesche combinazioni, ma piuttosto han persuaso alla ricerca di nuove forme giuridiche, che potessero consentirne ugualmente la esistenza legale minacciata [2]).

La stessa giurisprudenza Nord-Americana, che già aveva interpretato nel modo più rigoroso l' « Anti-Trust-Act », come reprimente qualsiasi limitazione del commercio (si ricordino le cause contro la « Freight Association » e contro la « Northern Securities Co. »),

[1]) Anche il PARETO, *Manuale*, p. 441, ritiene che lo scopo della comunione delle imprese sia nei sindacati odierni « molto secondario » in confronto all' altro di « sottrarsi in parte od in tutto alla pressione della libera concorrenza ».

[2]) Cfr. il giudizio del SELIGMAN, *Principles of Economics*, cit., § 149, p. 349: « The artificial limit of combination takes the shape of legislative restrictions. When this is not in harmony with the natural limit, its efficacy is small. It can at best only change the forme of the combination..... ». Cfr. quanto dice un altro autorevole scrittore americano, il TAUSSIG, *Principles of Economics*, II, p. 437: « To all intents and purposes, this policy of repression has been a flat failure; just as it has been a failure in the somewhat analogous case of railways. Quite resultless, perhaps, it has noot been. Some of the more arrogant combinations have been restrained a bit, and here and there competition has been galvanized into activity. But on the real course of industrial development and on the essential economic consequences of combinations, the effect of all the prohibition and penalizing has been virtually *nil* ».

sembra ora volere alquanto ricredersi. Ciò par dimostrato dalla recente sentenza della Corte Suprema degli Stati Uniti, 17 maggio 1911, la quale, pur dichiarando illegale la « Standard Oil Company » di New-Jersey, ha interpretato l'*Anti-Trust-Act* nel senso che esso considera illegali i contratti e le combinazioni, che limitano « irragionevolmente » il commercio fra Stato e Stato e fra Stato della Unione e l'estero.

In Germania lo Stato esercita un'opera attiva di sorveglianza verso le organizzazioni sindacali, ma piuttosto che ricorrere alla repressione legale, interviene direttamente per resistere, come concorrente, oppure per partecipare, come contraente, alla costituzione del sindacato, nell'intento di difendere gli interessi del fisco e quelli più generali dei consumatori. Un esempio del primo metodo ricorre nell'industria del carbon fossile. Lo Stato prussiano è infatti oggi il più temibile concorrente del « cartello » Westfaliano, come quello che possiede in quel bacino carbonifero una proprietà di 21014 ettari, più estesa della proprietà di qualsiasi compagnia privata [1]). Un esempio del secondo metodo ritrovasi nell'industria della potassa. Lo Stato prussiano partecipa, come uno dei produttori, al sindacato e presiede alla politica sindacale, come ci attesta la legge 25 maggio 1910, che costituisce il sindacato, stabilisce le norme per la partecipazione dei vari stabilimenti, determina le regole dei prezzi [2]).

In Italia, risolta ormai favorevolmente dalla dottrina e dalla giurisprudenza la questione della liceità dei sindacati secondo le disposizioni di legge vigenti [3]), rivolgesi piuttosto l'attenzione al problema della disciplina giuridica ad essi conveniente, per la quale a noi sembra, come abbiamo altrove cercato di dimostrare, che debba essere essenziale elemento la fondamentale distinzione economica tra sindacati-monopoli e sindacati-complessi [4]).

---

[1]) Fuster, *op. cit.*, pp. 253 ss.

[2]) Caroncini, *L'ultima fase dell'industria della potassa in Germania*, in « Giornale degli Economisti e Rivista di Statistica », settembre 1911. La stabilità dei prezzi che questo A. dimostra essersi conseguita col cartello, non contrasta a quanto si è detto, per il carattere speciale (semipubblico), che questo cartello presenta.

[3]) Emerge, nella letteratura giuridica sull'argomento, lo scritto del Barassi, *Le coalizioni industriali e il diritto positivo*, in « Foro Italiano », 1911.

[4]) Cfr. Marghieri, *Trattato di diritto commerciale*, 3.ª ed., Napoli-Torino 1910, cap. XI, tit. III e le osservazioni da me esposte nel lavoro *Natura economica e disciplina giuridica dei sindacati fra aziende*, in « Giornale degli Economisti ecc. », aprile 1910, alle cui conclusioni rimando (vi aderì l'*Economista*, cfr. il n.° 25 sett. 1910).

Capitolo III.

L'impresa di commercio e la cooperativa di consumo [1]).

Sommario: § 129. La cooperativa di consumo. — § 130. Cooperativa di produzione e cooperativa di consumo: affinità nei caratteri formali, diversità nei caratteri concreti sostanziali. — § 131. La cooperativa di consumo e il regime dei prezzi al minuto. Come il regime dei prezzi e delle ripartizioni nelle cooperative di consumo non possa confondersi col regime dei prezzi nelle imprese di minuto commercio. — § 132. Necessità di contrapporre alla teorica cooperativa la pratica cooperativa: il fenomeno in Inghilterra. — § 133. La cooperazione di consumo in Danimarca. — § 134. La cooperazione di consumo in Germania. — § 135. La cooperazione di consumo in Francia. — § 136. I fatti Italiani. — § 137. Gli insegnamenti della pratica cooperativa.

§ 129. — La cooperativa di consumo è una forma speciale di impresa economica. Mercè la cooperativa un gruppo di consumatori si provvede direttamente presso i produttori di determinati beni, rivendendoli ai consumatori singoli o immediatamente al prezzo di costo, aumentato da una tangente per spese di amministrazione, o, come accade di ordinario, al prezzo di mercato, salvo la distribuzione degli utili netti sociali ai cooperatori, in proporzione dello ammontare degli acquisti, al termine di ogni esercizio.

È risaputo però che le cooperative di consumo non limitano,

---

[1]) La bibliografia sulle cooperative di consumo è copiosissima. Fondamentale per la critica delle dottrine è lo scritto del Pantaleoni, *Esame critico dei principî teorici della cooperazione*, 2.ª ed., in « Scritti varii di economia », Palermo 1904, pagine 203 ss. Cfr. pure i due lavori del Valenti, *L'associazione cooperativa e la distribuzione della ricchezza*, in « Archivio giuridico », n. s., VII, pp. 3 ss. e VIII, pp. 282 ss. e *L'associazione cooperativa e la legislazione*, ivi, IX, pp. 110 ss. Una monografia accurata sull'argomento è quella del Lavergne, *Le régime Coopératif. Étude général de la Coopération de consommation en Europe*, Parigi 1908. Cfr. pure Gide, *Les societés coopératives de consommation*, Parigi 1904 e *Principes d'Économie Politique*, Parigi 1905, passim; Vouters, *Le petit commerce contre les grands magasins et les coopératives de consommation*, Parigi 1910.

Non si dimentichi la ricca e pregevole bibliografia Italiana giuridico-economica. Ricordo gli scritti del Sacerdoti, *Le società cooperative ed il Codice di commercio*, Padova 1893; del Bolaffio, *Società commerciali e società cooperative*, in « Temi Veneta », 1899; del Bonelli, *Le società cooperative e il codice di commercio*, in « Diritto commerciale », 1899; del Rodino, *La riforma del diritto della cooperazione in Italia ed in Francia*, Milano 1899; del Gobbi, *I caratteri giuridici della cooperazione*, in « Monitore dei Tribunali », 1894 e dello stesso, *Le società di mutuo soccorso*, 2.ª ed., Milano 1909, pp. 6 ss. Ved. pure le accurate sottili trattazioni del Manara, *Delle società e delle associazioni commerciali*, Torino 1902, I, pp. 597 ss. e del Vivante, *Trattato teorico-pratico* cit., vol. II, parte I.

per solito le vendite ai soci, ma le estendono anche ai non soci, ammettendo anche essi alla ripartizione dei benefici.

Questa concessione è fatta allo scopo di estendere l'ammontare delle vendite e conseguire così una diminuzione di costo, a vantaggio anche dei soci: è il mezzo, spesso indispensabile. per conseguire il fine.

§ 130. — Con sottili considerazioni si è cercato di dimostrare la sostanziale identità tra cooperative di consumo e di produzione. I soci della cooperativa di consumo, dice il Pantaleoni, usano questo organo di trasmissione per comprare le merci al miglior prezzo possibile, ossia vogliono vendere il loro denaro al prezzo massimo possibile in termini di merci della cooperativa. Quindi, se, come deve supporsi, la cooperativa risponde al suo fine, quanto più saranno gli articoli trattati dalla cooperativa tanto più saranno le merci rispetto alle quali la potenza d'acquisto del danaro dei soci sarà divenuta massima. Tanto che se tutto il reddito dei soci può essere speso presso la cooperativa, questa diventa un istrumento per rendere massima la potenza d'acquisto del reddito di ogni socio e potrebbe quindi definirsi *una cooperativa di produzione per rendere massima l'utilità conseguibile con un dato reddito.* La cooperativa di produzione d'altra parte è un istrumento che serve agli operai per comprare una retribuzione o reddito al minimo prezzo possibile in termini di lavoro. In tal caso dunque il bene di consumo è il reddito, ossia la cooperativa di produzione è in sostanza una cooperativa di consumo per l'acquisto dei redditi al minimo costo possibile.

Cosicchè, secondo l'autore, le cooperative di produzione e le cooperative di consumo sono « sostanzialmente l'istessa cosa »; le differenze, che compariscono a primo tratto, e sembrano così sensibili, sono semplicemente estrinseche o formali; mentre è fuor di dubbio che. per la sostanziale identità fra commercio e produzione « ogni cooperativa che faccia lavoro distributivo fa pure lavoro produttivo ».

Ora se queste considerazioni appariscono, logicamente. ineccepibili, può nascer dubbio che di fronte al modo in cui realmente si esplica l'attività delle due specie di cooperative, si possa concludere per una identità sostanziale, la quale in tanto resulta evidente in quanto si eliminino precisamente i caratteri differenziali concreti delle due istituzioni. Convengo che certi caratteri sociali (il carattere alquanto borghese delle cooperative di consumo e

quello operaio delle cooperative di produzione) sono puramente esteriori e di per se stessi non tali da giustificare l'opinione di coloro, che nelle due specie di cooperative vedono organismi radicalmente diversi. Ma se pensiamo alle diverse funzioni economiche che la cooperativa di consumo e la cooperativa di produzione intendono di surrogare, la funzione del minuto commerciante o bottegante e quella dell'imprenditore industriale, vediamo che questa diversità ha in concreto tale importanza da far passare in seconda linea le affinità generiche, per quanto luminosamente dimostrate. Nè si obietti che, in sostanza, le due cooperative mirano ad eliminare e l'una e l'altra un imprenditore, sia esso il commerciante o l'industriale, e che quindi, anche sotto questo aspetto, vi è identità; perchè è giusto rispondere che tra il piccolo commerciante e l'industriale, per quanto imprenditori ambedue, corrono sostanziali diversità rispetto alle qualità dell'opera economica da essi svolta, all'ambiente nel quale operano, ai mezzi di cui debbono valersi, ai resultati, che possono ottenere.

Già si è detto (cfr. § 92) che il minuto commercio è una delle parti più difettose della nostra organizzazione economica; già si è accennato al dislivello tra i prezzi al minuto e quelli all'ingrosso e alla molteplicità dei prezzi nel piccolo commercio. Ora un organismo, il quale si costituisce col proposito di eliminare, sia pure per un gruppo limitato di individui, le conseguenze di questa difettosa organizzazione, non può essere senz'altro dichiarato in tutto uguale, nè rispetto al fine economico, nè rispetto alla possibilità di conseguirlo, ad un altro organismo, il quale si propone invece, federando i detentori della merce lavoro, di sostituirsi all'iniziativa ed all'azione, singolarmente complesse e tutt'altro che facilmente surrogabili, dell'imprenditore privato, individuale o collettivo.

È vero che gli operai raccolti nella cooperativa di produzione si possono considerare « consumatori di redditi », come i soci della cooperativa di consumo sono consumatori di merci, è vero che gli uni e gli altri vogliono l'acquisto a « prezzo di costo » e ciò attendono dalla cooperativa; ma il punto contestabile di questa acutissima comparazione e delle sue deduzioni consiste, a mio avviso, nel porre ad esclusivo raffronto i soci della cooperativa e i loro intendimenti, anzichè i due enti od organismi, di per se stessi. La cooperativa si differenzia dai soci, che la costituiscono; l'ente dai suoi elementi la funzione dell'ente è un *quid* distinto dagli intenti dei soci. Ora parmi chiaro che quando si discute della identità o differenza fra i due enti, sia necessario giudicare la funzione, cui gli enti rispon

dono, non già gli intendimenti dei soci, che possono presentare generali analogie, senza che perciò meno risulti sostanzialmente diverso l'ente, il quale, una volta costituito, è indipendente dai singoli soci. È vero che i soci delle due cooperative si possono considerare indifferentemente come consumatori di merci al minimo prezzo, ma le due istituzioni hanno fini diversi, si valgono di strumenti diversi, hanno diversa probabilità di successo [1]).

§ 131. — Uno dei vantaggi pratici meno contestabili della cooperativa di consumo è senza dubbio quello di eliminare la classificazione dei prezzi del minuto commercio e di sostituirla con la *fissazione del prezzo*. Non può condurre a conclusione contraria l'osservazione del fatto, da varii autori convenientemente lumeggiato [2]), che il sistema vigente, e d'altronde non sostituibile, di ripartizione degli utili fra i cooperatori, al termine d'ogni esercizio, in proporzione dell'ammontare degli acquisti, determina l'assegnazione di beneficî differenziali a certe categorie di soci, a danno di certe altre; ossia che ne rimangono avvantaggiati quei consumatori, il cui prezzo d'acquisto della merce meno si discosta dal prezzo di costo, a danno di quelli, per cui tale diversità è maggiore. Come altrove ho accennato, non può accogliersi l'opinione di un egregio scrittore [3]) che « la tattica seguita in materia di prezzi, dalle cooperative rappresenti un caso particolare di quella politica, che seguono, nelle vendite, tutte le aziende di minuto traffico ». Ciò non è esatto: nel minuto traffico si ha una *distinzione dei prezzi della medesima merce, a seconda delle classi dei consumatori; nella cooperativa di consumo si ha una ineguale ripartizione dei bene-*

---

[1]) Mi sembra, in massima, conforme all'opinione difesa nel testo quella del Valenti, *L'associazione cooperativa e la legislazione*, p. 124, n. 1, il quale afferma che le due forme di cooperativa « sono la stessa cosa come imprese economiche, in quanto operano produttivamente e non lo sono come associazioni cooperative, perchè l'una tende a ristabilire l'equilibrio distributivo nell'interesse dei consumatori, l'altra nell'interesse dei lavoratori ». Ora l'identità, di cui parla il Pantaleoni, non riferiscesi alla comune appartenenza non contestabile allo stesso genere « impresa economica », ma alla stessa specie, secondo l'autore non differenziabile, « cooperativa ». La cooperativa di produzione egli dice, è una cooperativa di consumo e viceversa; quindi si tratta della « stessa cosa ». Ma qua è il dubbio, perchè la specie « cooperativa » deve a sua volta distinguersi in alcune sottospecie, le quali diversificano l'una dall'altra per caratteri propri, che non sono soltanto esteriori o contingenti.

[2]) Schanz, *Die Besteurung der Genossenschaften in den deutschen Staaten und Oesterreich*, in « Finanzarchiv », 1886, 1898; Pantaleoni, *Esame critico dei principii teorici*, cit.; Loria, *La sintesi economica*, cit. p. 197.

[3]) Cassola, *La formazione dei prezzi*, cit.

ficî complessivi, a seconda della qualità delle merci. Il fatto è dunque diverso. Forse l'autore è stato indotto a trascurare questa profonda disuguaglianza dei due fenomeni, dominato dal pensiero che i risultati delle due politiche sieno sostanzialmente identici, cioè riescano, e nell'un caso e nell'altro, a favorire i consumatori delle classi più umili. Ma a tale concetto si deve contrapporre: *a*) che quand'anche ciò fosse proprio esatto, non sarebbe sufficiente una parziale affinità di risultati esteriori per dichiarare analoghi due fenomeni economicamente differenti; *b*) che, ad ogni modo, non risulta che i due descritti fenomeni dien vita precisamente alla stessa « politica ». Non pare infatti seguibile l'opinione dell'autore che la disegnale ripartizione dei beneficî nella cooperativa di consumo e la classificazione dei prezzi nel minuto traffico favoriscano, per via diversa, i consumatori meno desiderosi di scambio. Non sempre infatti, nel minuto commercio, a tale resultato si perviene, e tanto meno si vuole conseguire, con la distinzione dei prezzi; nè la ineguale ripartizione delle quote dei cooperatori riesce sempre a favorire i consumatori più poveri, non potendosi affatto dimostrare, come sarebbe necessario perchè si avesse a parlare di una politica delle cooperative a ciò preordinata, che esista un esatto inverso rapporto tra il grado di divergenza del prezzo d'acquisto dal prezzo di costo e il grado in cui comparisce nella merce il carattere di « prima necessità ». In sostanza i minuti trafficanti e i cooperatori sono, nella « politica » dei prezzi, agli antipodi e quand'anche parzialmente s'incontrino in qualche pratico risultato, ciò nulla toglie alla divergenza estrema della politica stessa, come è da riconoscersi anche dai critici sereni del cooperativismo.

Vogliono i minuti trafficanti classificati i prezzi della stessa merce, in modo da trar profitto di tutti gli elementi economici *ed extraeconomici*, che lor consentono la percezione della massima rendita di venditori; *vuole* la cooperativa di consumo, al contrario, fissato in egual misura il prezzo unitario di una stessa merce, qualunque sia la classe di consumatori, alla quale la vendita è fatta. Chè se, con la ripartizione delle quote in proporzione degli acquisti, essa giunge a creare divergenze tra i consumatori di diverse merci, ciò non è affatto la conseguenza di una « politica » cooperativista, ma il risultato necessario dell'unico metodo di ripartizione delle quote, che sia, in pratica, possibile seguire. Per quanto si è detto resulta dubbia la verità della deduzione, che il Cassola ricava dalle sue premesse: che, a causa della distinzione dei prezzi, le spese che il consumatore povero e quello ricco fanno sul mercato « tendono

ad accrescere *il risparmio del uno e l'esborso dell'altro* ed a creare nella loro situazione un distacco, che è tanto più notevole quanto più le spese stesse crescono e si sommano ».

Tra i difetti *veri* della nostra organizzazione economica quello della classificazione dei prezzi al minuto non colpisce meno il povero che il ricco; esso costituisce piuttosto una remora, che uno stimolo al risparmio popolare.

§ 132. — Del movimento cooperativistico non si può avere un chiaro concetto, richiamandosi soltanto ai principî teorici; giova contrapporre alla teorica cooperativa la pratica cooperativa. Soltanto con questo raffronto si può dare una qualche soluzione ai seguenti problemi: *a*) i progressi della cooperazione di consumo derivano sempre direttamente dalla eccellenza di questa forma d'impresa sulle altre; *b*) la cooperativa di consumo suole mantenersi rigidamente coerente ai principî economici cooperativi, in nome dei quali è sorta, particolarmente nei momenti del suo maggior sviluppo, oppure si avvertono talvolta delle deviazioni e come si spiegano? Teniamo presenti talune delle principali vicende della cooperazione di consumo nei diversi paesi.

Dell'importanza singolare acquistata dal movimento Inglese e Scozzese nella cooperazione di consumo, sono indice le poderose federazioni di acquisto e di produzione.

La *Wholesale* Inglese costituisce oggi un organismo veramente potente. Basti sapere che essa dispone (31 dec. 1909) di un capitale azionario, interamente versato, di 1.657.305 lire sterline, che i suoi prestiti e depositi ammontano a 3.276.938 lire sterline, che le sue vendite salgono a 25.675.938 lire sterline, che il numero delle cooperative azionarie è di 1163. Possono far parte dell'Unione tutte le cooperative ammesse dalla direzione e dall'assemblea dei delegati; in realtà ne fan parte le cooperative distributive, e in minoranza, alcune di produzione.

La *Wholesale* Scozzese rappresenza l'unione di 277 cooperative di Scozia, il suo capitale azionario nel 1910 era di lire ster. 406082, i depositi fatti dai soci ammontavano a 2.204.856 lire sterline, quelli da estranei a 112750, il fondo di riserva e d'assicurazione a 587.091 lire sterline [1]).

---

[1]) Sulla cooperazione in Inghilterra è da vedersi la recente pubblicazione del « Board of Trade »: *Report on industrial and agricultural cooperative societies in the United Kingdom*, Londra 1912.

Se però da queste testimonianze e da infinite altre risulta evidente quale sviluppo abbia avuto la cooperazione di consumo in Inghilterra e in Scozia, si può dubitare se tutti questi risultati sieno stati conseguiti mantenendo una rigorosa coerenza ai principi cooperativi. Innanzi tutto si è dubitato che l'ammissione dei consumatori non soci al reparto dei beneficii rappresenti precisamente un'applicazione dell'idea cooperativa. È questo, come si è detto un mezzo indispensabile per estendere le vendite; ma è certo anche che la cooperazione di consumo in tanto può costituire validi organismi, simili a quelli inglesi, in quanto consente ai non cooperatori benefizî analoghi a quelli dei cooperatori propriamente detti.

Però la cosa è disputabile. Chi non è socio non è imprenditore e non è cooperatore e quindi non dovrebbe, a rigore, essere ammesso agli utili. Ma se ciò è esatto, quando si consideri la cooperativa come *una* impresa economica e come una società commerciale, può apparire men vero quando si ponga mente alla forma speciale dell'impresa. L'ammettere i consumatori non imprenditori e perciò non cooperatori alla ripartizione di quel soprareddito annuale, che coi loro acquisti hanno anch'essi contribuito a formare, è logica conseguenza dell'idea che anima la cooperazione.

E quindi anche se la contraddizione esiste di fronte alla cooperativa, come impresa e come società commerciale, la contraddizione sparisce di fronte ai principii generali della cooperazione. Se non che risulta pur sempre dimostrato che la cooperativa di consumo, per affermarsi vigorosamente, deve pur consentire che non si compia spesso dalla gran maggioranza dei consumatori, l'unico atto che conferisce la qualità economico-giuridica di cooperatore e deve ricorrere ad un espediente, a cui potrebbe, sia pure in diverso grado, attenersi qualsiasi altra impresa.

Comunque, nella cooperazione Inglese, in più evidente contraddizione coi principî cooperativi è il sistema di vendita della *Wholesale* Inglese e di quella Scozzese, che ripudiano ogni partecipazione aleatoria ai profitti e alle perdite delle cooperative singole, comprano a loro rischio e pericolo e vendono a proprio benefizio ed a pronti contanti [1]).

§ 133. — Un paese veramente singolare, nelle vicende odierne della cooperazione, è la Danimarca, ove nel 1910 si contavano ben 190.000 cooperatori sopra una popolazione di appena due milioni

---

[1]) Vedi altre osservazioni nel cit. mio scritto *Le forme moderne dell'impresa* ecc.

e un ammontare di vendite cooperative per 85 milioni, mentre era nel 1900 di appena 38 milioni. Le società Danesi, sono per circa il 90 %, società rurali ed offrono così mirabile esempio della diffusione nelle campagne, ostili, per solito, ad accoglierlo, del principio cooperativo. Le cooperative Danesi sono costituite, quasi tutte, a responsabilità solidale illimitata e questo è in gran parte il segreto della loro forza. Piccolo è il numero dei loro aderenti (in media 141) e perciò ciascuno dei soci può facilmente sorvegliare l'andamento della società ed accettarne personalmente la responsabilità inerente.

Ma è dubbio se quanto è accaduto presso questo piccolo popolo di piccoli proprietari e imprenditori agricoli intelligenti ed attivi potrebbe avere diffusione generale. La felice esperienza già fatta dalle unioni sindacali di agricoltori, mercè le quali si potè fronteggiare il cambiamento delle culture dal 1880 in poi e conquistare i mercati stranieri per i prodotti dell'industria del bestiame, fortunatamente sostituita alla cultura dei cereali; la qualità stessa di questa industria agricola dominante che, se esercitata su larga scala, spontaneamente richiede l'unione solidale degli imprenditori, dalla quale è facile passare all'esperienza della cooperazione nel campo del consumo; l'alto grado di educazione civile di quella popolazione, sono tutte cause che, insieme combinate, hanno potuto offrirci un esempio così degno di studio e, se è possibile, di imitazione, senza però che ci consentano l'illusione che esso sia di applicazione facile e indefinita.

§ 134. — Molto istruttiva è la storia della cooperazione in Germania. Non possiamo non rimanere sorpresi per il grande sviluppo che il movimento cooperativo Germanico ha avuto in questi ultimi decenni, in confronto dello stesso movimento Inglese. Nel 1890 le vendite cooperative Germaniche assommavano ad appena 57 milioni, cifra derisoria, nota giustamente il Lavergne [1], in una popolazione di cinquanta milioni di abitanti. Ma nel 1906 si elevano a 360 milioni e nel 1910 a ben 465 milioni. I 19 milioni d'accrescimento annuale medio dal 1890 al 1906 corrispondono a un saggio d'accrescimento del 35 % in rapporto ai 57 milioni di vendite del 1890. I 24 milioni di accrescimento annuale dal 1906 al 1910 corrispondono al 6,6 % delle cifre delle vendite nel 1906.

---

[1]) LAVERGNE, *Chronique coopérative — Dix ans de progrès dans la coopération de consommation en Europe (1900-1910)*, in « Revue d'Économie Politique », XXV, nov. dec. 1911, p. 765.

Quest'ultimo saggio è doppio di quello della cooperazione Inglese, che dal 1906 al 1910 fu del 3,4 %. Così in Germania il numero dei soci delle cooperative è passato da 1.200.000 nel 1906 a 1.700.000 nel 1910, con un accrescimento annuale di 125.000 cooperatori (10 % all'anno, mentre, nello stesso periodo, in Inghilterra fu soltanto del 4,3 %).

Tuttavia, nonostante questi progressi, il movimento cooperativo non ha ancora in Germania una grande *profondità*. Appena il 10 % della popolazione totale Germanica è interessata al movimente cooperativo; mentre questa proporzione si eleva al 26 % in Inghilterra; in Germania la consumazione cooperativa per ogni abitante è di 7 lire, ed è invece di 43 nella Gran Bretagna.

Non bisogna dimenticare che il movimento cooperativo Germanico si è svolto in questi ultimi decenni in mezzo alle gravi contese tra le due grandi organizzazioni cooperative rivali, l'*Allgemein Verband* (*der deutschen Erwerbs und Wirtschafts genossenchaften*), fondata dallo Schulze Delitisch fin dal 1850 e la *Zentral Verband* (*Grossein-Kaufs-gesellschaft deutscher Konsumvereine*), fondata ad Amburgo nel 1894, e che ha oggi acquistato decisamente la preminenza. L'*Allgemein Verband*, raggruppante nel suo seno cooperative di produzione, di credito e di consumo, ostacolò sempre la fondazione di una federazione di acquisto e di produzione per le sue cooperative di consumo, per timore dei danni, che riteneva avrebbero subìto le cooperative di produzione, aderenti alla stessa federazione.

Da ciò dipende il fatto, veramente straordinario, che in Germania, pure esistendo fin dal 1859 una « Unione cooperativa », non potè sorgere una « Federazione per acquisti all'ingrosso e per la produzione diretta » se non trentacinque anni dopo e per iniziativa, diremmo, privata, in contrapposizione decisa con la volontà dell'Unione cooperativa. Oggi l' *Unione Centrale* è la trionfatrice: essa raggruppa (1910) ben 1109 società con 1.171.763 membri ed effettua ben 383 milioni di vendite. Si osserva che uno dei caratteri più brillanti della cooperazione germanica consiste nei considerevoli progressi ottenuti dalle società nei rapporti della produzione diretta. Nel 1910 le 1109 società produssero più di 66 milioni e mezzo di mercanzie, il che è quanto dire che più di un sesto delle mercanzie vendute dalle società, in quell'anno, furono prodotte da loro stesse.

Questi successi, se sono da ascriversi a merito della cooperativa di consumo, sono però, essi stessi, documento della minor fortuna riservata alle cooperative di produzione.

Infatti la produzione diretta assunta dalle cooperative di consumo, anche in Germania, o svolgesi fuori dal dominio della cooperazione, per mezzo di officine dipendenti dalle cooperative distributive, come da qualsiasi altra impresa, con esclusione dei produttori dagli utili, o è affidata alle cooperative incorporate, le quali tendono a diventare officine dipendenti, al pari di tutte le altre, o ad ogni modo debbono sottrarre ai loro soci una cospicua parte dei beneficî per assicurarli alle cooperative di distribuzione. Immancabile contrasto tra cooperative di consumazione e produzione, che non manca di verificarsi nella pratica, come è sempre argomentabile nella teoria.

§ 135. — In Francia il movimento cooperativo manifesta una opposizione evidente fra il lento progresso delle cooperative locali e quello notevolissimo degli organismi centrali. Vi sono in Francia due forti organizzazioni centrali: la « Cooperativa all'ingrosso delle Società francesi di consumo », succeduta, alla fine del 1909, allo « Ufficio cooperativo » e il « Magazzino all'ingrosso delle cooperative della Francia » (dal 1907), legato alla « Borsa delle cooperative socialiste Francesi ». Sembra che la « Cooperativa all'ingrosso », succedendo all'Ufficio, non abbia soltanto cambiato il nome e la forma giuridica (essa ha assunto l'aspetto ordinario di società commerciale), ma anche l'indirizzo economico. Infatti mentre l'Ufficio nel 1906 concludeva appena un terzo di affari diretti e ben due terzi di affari indiretti, quale semplice commissionario, la « Cooperativa all'ingrosso » nel 1910 concludeva per L. 1.301.000 di affari diretti, contro appena L. 175.000 di affari indiretti.

Ancor più brillante è lo sviluppo, dal 1907 in poi, del « Magazzino all'ingrosso delle cooperative francesi », che nel 1-10-1911 arrivava a dieci milioni e mezzo di vendite, con un capitale di circa 800.000 lire; mentre il servizio dei depositi, organizzato dallo stesso ufficio, dopo soli due anni di vita, alla fine di aprile 1911, aveva accumulato un fondo di ben 914982 lire. Ma il progresso degli organismi locali è, al contrario, assai più lento. Il numero dei cooperatori dal 1907 al 1910 si è bensì elevato da 650.000 a 850.000 e l'ammontare complessivo delle vendite da 200 milioni nel 1907 a 264 nel 1910; ma la media d'acquisto per ogni socio si mantiene bassa: 327 lire per anno, con un aumento lieve in due anni (319 lire). È poi non molto confortante il fatto che va aumentando sensibilmente il numero delle società (da 2166 nel 1907 a 2872 nel 1910), ma va diminuendo (da 300 a 280) il numero medio dei soci

aderenti: il che è indizio di un deplorevole frazionamento e di una pericolosa dispersione di forze.

La moltiplicazione irregolare delle istituzioni locali, con danno grave per la loro potenza economica, si può, in parte, spiegare col fervore delle passioni politiche, del quale è anche indizio l'esistenza delle due Federazioni rivali, ma il lento progresso delle vendite cooperative non può spiegarsi che riconoscendo lo scarso attaccamento dei cooperatori francesi al principio cooperativo, il che non sembra, a sua volta, possa giudicarsi effetto esclusivo di scarsa « fede », come vogliono affermare i teorici del cooperativismo, ma anche di non ben riconosciuta convenienza.

Non si può infatti aderire a questo metodo d'interpretazione, non troppo sereno, per cui ogniqualvolta si constata la deficiente profondità del movimento cooperativo, anche in popolazioni presso le quali la propaganda è viva e che possiedono tutte le necessarie qualità per intenderla, si asserisce che l'insuccesso devesi a scarsa « fede » cooperativa. Ma perchè escludere che gli aderenti alle istituzioni cooperative, pur avendo compiuto questo vero atto di « fede », si sieno moderati nelle compre cooperative, non già per ignoranza o mancanza di animo, ma per non aver sempre riconosciuto una maggior convenienza negli acquisti cooperativi? Certo l'intrusione della passione politica rappresenta un pericolo, anche perchè è fonte di conquiste soltanto apparenti per la causa della cooperazione, in quanto attrae nel dominio del cooperativismo molti elementi, che intendono compiere esclusivamente una affermazione politica, ma come ottenere, sopratutto nei popoli in cui queste divisioni sono vive ed ardenti, una recisa separazione tra l'uomo politico e l'uomo economico?

Si è pure giustamente osservato [1]) che il manchevole sviluppo delle cooperative locali in Francia si deve anche alla « trop grande médiocrité de la direction des sociétés coopératives » in quanto molte di queste piccole società « souffrent de n'avoir pas a leur tête un homme à la fois convaincu et cómpetent, qui gère la société avec un dévouement et une intelligence suffisante ». Ed è vero, ed è un difetto piuttosto generale, ma difficilmente eliminabile. Come infatti esigere che ovunque s'incontri l'uomo convinto e competente, che consacri la sua attività ad una istituzione, la cui grandezza, una volta faticosamente conseguita, si traduce, per chi l'ha creata, in una semplice soddisfazione morale, quando pur non è, anch'essa. come accade, ingiustamente contestata?

---

[1]) LAVERGNE, *Chronique*, p. 795.

Ciò dimostra che il movimento cooperativo ha dei limiti definiti alla sua estensione, rappresentati anche dalle stesse qualità della natura umana, le quali non consentono che le capacità veramente riconosciute, che possono indipendentemente e vigorosamente affermarsi, si offrano, *nella quantità sufficiente*, a servigio di un'impresa, anche se è questa un'impresa cooperativa [1]. È pur vero, come fu osservato, che i « sentimenti di umanitarismo » ed in particolare le « eccessive indulgenze verso il personale » sono una debolezza per le istituzioni cooperative in Francia ed altrove. Ma è facile vedere il dilemma di fronte al quale gli amministratori si trovano: o cedere alle pressioni del personale e consentire con danno dell'istituzione, ogni facilitazione, anche antieconomica per l'impresa, o smentire sostanzialmente il principio cooperativo e restringerne i beneficî ad un gruppo privilegiato. Sicchè la coerenza è un pericolo per l'*istituzione economica* e l'incoerenza per l'*istituzione cooperativa*. Perciò spesso accade che la prima si afferma a danno della seconda.

Il difetto di vigore e di concordia nelle istituzioni locali non è però l'unico male del cooperativismo Francese. In fondo questo sviluppo, così improvviso e considerevole, degli organismi centrali è talvolta piuttosto un successo apparente che una vera conquista della cooperazione.

Si consideri infatti, tra le istituzioni ricordate, il « Magasin de gros des coopératives de France ». Il Magazzino si compone di due qualità di soci: alla prima classe appartengono le cooperative distributive e le federazioni regionali cooperative, che diano affidamento (art. 6) di impiegare i beneficî provenienti dalla vendita al pubblico alla propaganda cooperativa o socialista, a opere « di solidarietà sociale » o « a un fondo collettivo indiviso e impersonale ». Alla seconda categoria appartengono quei semplici individui, che sottoscrivono almeno una obbligazione da venticinque lire, dopo aver dimostrato la loro fede socialista, appartenendo, almeno per tre anni, a una cooperativa distributiva, a una cooperativa incorporata o ad una associazione operaia di produzione, aderente alla « Borsa delle cooperative socialiste ». Quando si pensa che questi

[1]) Non si potrebbe ritorcere l'argomento osservando che questi atti di devozione all'interesse collettivo esisterebbero indubbiamente, ove la costituzione economica futura non consentisse, come consente l'odierna, le specifiche remunerazioni dell'iniziativa individuale.

Perchè, a parte le conseguenze malefiche che da un tale ordinamento proverrebbero per l'economia generale, è certo che l'ordinamento individualistico sussiste in quanto risponde a certe categorie immanenti dello spirito umano, come il tornaconto, che non sono radicalmente eliminabili.

individui isolati dispongono di un voto per ogni 100 obbligazioni sottoscritte, si vede che questi soci individuali possono esercitare nell'amministrazione della società un'autorità considerevole, estremamente pericolosa. E il pericolo sopratutto risiede nell'asservimento dell'istituzione a gruppi di individui, che, per quanto « socialisti » e « cooperatori » di stretta osservanza, ben possono essere tentati a distogliere la federazione dai fini proclamati per rivolgerla verso scopi esclusivamente personali.

Quando pertanto si pensa come è irregolarmente composta questa federazione cooperativa, cade la meraviglia per il poderoso sviluppo raggiunto in così brevi anni e ci si accorge di trovarsi di fronte a un organismo finanziario, non troppo dissimile da tutti gli altri. La certezza si consolida, osservando come si ripartiscono, per l'art. 13 degli statuti, i beneficî annuali. Circa un quarto è destinato alla borsa delle cooperative socialiste per la sua propaganda e per la sua cassa di solidarietà; il 55 % è riservato all'accumulazione del fondo di sviluppo della società ed appena il 20 % è destinato alle società clienti. Ora, per quanto si affermi [1]), che, a parte la destinazione di un quarto dei benefici a la Borsa, un simile sistema di ripartizione sia « saggiamente concepito e faccia onore ai suoi autori », è forza riconoscere che esso non costituisce una applicazione, ma una smentita dei principî cooperativi, in nome dei quali i beneficî (detratta una limitata quota pel fondo di riserva) dovrebbero distribuirsi fra le società clienti.

§ 136. — In Italia, secondo una recente statistica pubblicata dal Ministero d'Agricoltura [2]), esistevano, al 31 dic. 1910, 1764 cooperative distributive legalmente costituite. Di queste 1623, che risposero al questionario, contavano 346.474 soci, cioè in media 213 per società ed avevano un capitale versato di 17.289.907 lire e un fondo di riserva di 5.579.802 Alla fine del 1906 ne esistevano 1449, con un capitale versato di circa 10 milioni, alla fine del 1902, 762 con circa cinque milioni e mezzo; alla fine del 1898, 508 con oltre quattro milioni e mezzo, alla fine del 1887, 102 con oltre ottocento mila lire.

L'ammontare complessivo delle vendite nel 1910 fu calcolato per 1516 cooperative in 105.698.894 lire [3]); inegualmente divise a

---

[1]) Lavergne, *Le régime coopératif*, p. 243.

[2]) *Annali del Credito e della Previdenza*, anno 1911, n. 91, Roma 1911.

[3]) È perciò da correggersi il calcolo del Lavergne, *Chronique*, p. 788, secondo il quale avrebbero dovuto assommare ad appena 70 milioni.

seconda delle varie regioni Italiane, come resulta dalla seguente tabella:

Compartimenti	Numero delle Società a cui si riferiscono le vendite	Ammontare delle vendite nel 1910
Piemonte	170	8.598.464
Liguria	52	6.531.922
Lombardia	446	38.835.191
Veneto.	134	8.169.637
Emilia.	205	9.745.919
Toscana	219	14.175.732
Marche	99	3.805.016
Umbria	34	2.592.007
Lazio	7	7.800.756
Abruzzi e Molise. . . .	27	706.011
Campania	28	974.169
Puglie.	27	1.506.007
Basilicata	2	15.564
Calabrie	27	448.926
Sicilia	33	607.928
Sardegna.	6	1.185.645
Regno	1516	105.698.894

Primeggia fra tutte le altre, in Italia, l'« Unione Cooperativa » di Milano, sorta nel 1886. Della sua importanza e dei progressi fatti nell'ultimo decennio, fanno fede le cifre, che seguono, relative agli anni 1901 e 1911:

	1901		1911	
Azioni sottoscritte	65492	—	252587	—
Valore delle azioni	31	20	32	85
Capitale sottoscritto	1637300	—	6314675	—
» versato.	1637025	—	6313431	20
Fondo riserva ordinario . . .	421762	57	2032188	24
» » straordinario . .	268158	11	655383	52
Numero soci	5389	—	14582	—
Vendite	6546707	98	11001337	23
Rendite	1329934	12	2602284	07
Spese.	1019616	12	1951200	90
Utile netto.	310288	30	651083	17
Risparmi sul consumo	134344	57	85796	74

§ 137. — L'insegnamento, che può ricavarsi dall'esperienza cooperativa, ci sembra evidente. Si deve riconoscere che la cooperativa di consumo riesce ad eliminare taluni dei più gravi difetti del l'ordinamento del commercio al minuto. Non sarebbe neanche giusto negare che, in parte, questi risultati si debbono al carattere cooperativo dell'impresa e non soltanto alle sue dimensioni. Ma i fatti

c' insegnano anche che la cooperativa di consumo, non ha ovunque la stessa probabilità di vita feconda e soprattutto coerente ai principii cooperativi. Si incontrano frequentemente delle deviazioni, che sono tanto più facili quanto più la cooperativa si discosta dagli umili inizî ed assume forma di grande impresa Allora abbiamo che la cooperativa prospera. è vero, ma non si differenzia gran che dalle imprese congeneri [1]). In conclusione se non è giustificata la « fede » in un nuovo ordinamento cooperativo fondamentalmente diverso dall'attuale, sono tuttavia apprezzabili i risultati pratici che la cooperativa ha dato, e può dare ancora, in regime di concorrenza con le altre imprese [2]).

---

[1]) Il VOUTERS nel suo scritto *Le petit commerce contre les grands magasins et les coopératives de consommation* (cfr. spec. pp. 146 ss.) si erige a difensore delle cooperative di consumo contro le accuse a danno di esso elevate dal piccolo commercio. Ma se talvolta ha ragione, non sembra che l'abbia quando (p. 150) osserva non potersi addebitare alle cooperative il fatto della loro degenerazione in imprese capitalistiche. Queste imprese degenerate, egli dice, sono abbandonate dai difensori della cooperazione e se questo non avviene sempre e interamente è soltanto per la speranza di un « ravvedimento ». Ma tale difesa non regge di fronte al fatto, nel testo ricordato, della *conformazione capitalistica*, a cui si adattano e verso la quale tendono le maggiori istituzioni cooperative.

Secondo il LORIA, *Pro doctrina mea*, cit. p. 250, è il « difetto di capitale » che determina la graduale trasformazione capitalistica delle istituzioni cooperative. Egli sembra che parli soltanto delle cooperative di produzione, mentre nei miei scritti cui egli replica (*Le forme moderne dell'impresa* ecc. in « Giornale degli Economisti e Rivista di Statistica », gennaio 1910 e *La Sintesi economica*, cit.) io mi riferivo esplicitamente alle grandi cooperative di consumo, alle quali non certo difetta il capitale e che si approssimano precisamente alla loro deviazione quando di capitale abbondano e costituiscono la più esplicita dimostrazione che la cooperativa tende a smentire, in una fase del suo sviluppo, *quando può giungervi*, i principî, in nome dei quali è sorta e quindi non è impresa che abbia e *mantenga inalterato* un suo autonomo principio di costituzione e di assetto.

Che se poi ci riferiamo alle cooperative di produzione, sta di fatto che esse non sogliono degenerare in imprese capitalistiche, ma esclusivamente perchè non sanno e non possono oltrepassare una oscura fase rudimentale, nè assumere vaste iniziative, come le imprese ordinarie. Esse non degenerano perchè o periscono o vivono oscuramente, quindi non si può dire, col Loria, che « degenerino » per mancanza di capitale in imprese capitalistiche, ma, se mai, che periscono per mancanza di capitale.

[2]) Giustamente il VALENTI conclude il suo studio cit. *L'associazione cooperativa e la legislazione*, osservando che « le associazioni cooperative non debbono domandare all'autorità sociale e attendersi da essa che una perfetta uguaglianza di diritto ». L'azione dello Stato deve limitarsi a rimuovere quegli ostacoli, che si oppongono al loro spontaneo sviluppo, pareggiando le posizioni iniziali delle imprese concorrenti.

PARTE QUARTA

Capitolo unico

Commercio e speculazione [1]).

Sommario: § 138. Concetto ed origini della speculazione su merci: bibliografia; rilievi critici sulle dottrine *estreme*. — § 139. Le operazioni su merci. — § 140. La funzione assicurativa delle operazioni su merci e l'influenza di esse sul corso dei prezzi. - Discutonsi le conclusioni del Prato sul commercio a termine nel mercato Americano dei cotoni. — § 141. Le operazioni di borsa: classificazione a seconda della forma. - Le operazioni a contanti. — § 142. Le operazioni a termine. — § 143. Le operazioni a premio nella loro forma *embrionale*. — § 144. Il *riporto* e il *deporto*: natura economica e disciplina giuridica. — § 145. Il così detto « riporto indiretto »: come non se ne possa ammettere l'esistenza autonoma non solo dal punto di vista giuridico, ma neanche da quello economico: rilievi critici. — § 146 Le operazioni su titoli. — I contratti a termine e le operazioni su titoli, con particolare riguardo alle forme complesse dei contratti a premio. — § 147. I contratti differenziali di fronte all'economia e al diritto. — § 148. Le operazioni a termine sui titoli e l'influenza di esse sui prezzi. — § 149. Le operazioni sui titoli pubblici. — § 150. Le operazioni sui titoli privati. — § 151. Gli arbitraggi. — § 152. Se e quanto convenga eliminare i caratteri concreti essenziali nelle singole specie di operazioni di borsa, per ridurle ad alcuni schemi astratti e formali. — § 153. Le istituzioni di borsa. — § 154. Le costumanze di borsa. — § 155. Cenni sulle legislazioni di borsa.

---

[1]) Straordinariamente ricca è la letteratura tecnica, economica e giuridica della speculazione. Qua ci limitiamo a ricordare le principali opere di carattere generale. Faremo menzione di altri scritti speciali nelle note seguenti.

Nella letteratura italiana: D. Supino, *Le operazioni di borsa secondo la pratica, la legge e l'economia politica*, Torino 1875; Graziani, *Teoria delle operazioni di borsa*, Siena 1890; Tronci, *Le operazioni e la materia di borsa*, Torino 1891; C. Supino, *La borsa e il capitale improduttivo*, Milano 1898 e il più recente lavoro *Le operazioni di borsa* (*Dispense dell'Università Commerciale Bocconi*, 1911-1912); A. Labriola, *La speculazione economica*, Napoli 1907; Sella, *La speculazione commerciale*, Torino, 1906; De Pietri Tonelli, *La speculazione di borsa*, Rovigo 1912-1913.

Nella letteratura francese: Proudhon, *Manuel du spéculateur a la bourse*. 5.ª ed., Parigi 1857; Hayem, *Des operations à terme sur les marchandises en France et à l'étranger*, Parigi 1894; Sayous, *Étude économique et juridique sur les bourses Allemandes de valeurs et de commerce*, Parigi - Berlino 1898; Vercamer, *Étude historique et critique sur les jeux de bourse et marches a terme*, Bruxelles - Parigi 1903; Champion, *Manuel pratique des affaires a terme en marchandise*, Parigi 1907; Lescure, *Le marché a terme de bourse en Allemagne*, Parigi 1908; Courtois, *Traité des opérations de bourse*

§ 138. — Non esiste una sostanziale diversità fra commercio e speculazione. La difformità è più di grado che di natura, specie del grado in cui entra a far parte delle operazioni, di cui si tratta, l'elemento della *diversità fra prezzi presenti e prezzi futuri, quale fondamento delle previsioni del commerciante o speculatore e quale base dei sperati profitti.* Si dà il nome di speculatorie massimamente ad alcune operazioni commerciali, nelle quali tale elemento ha importanza decisiva; ma ogni operazione commerciale contiene in sè l'elemento della speculazione [1]). Da ciò resulta che il fenomeno della speculazione deve essere studiato in rapporto col fenomeno com-

---

et de change, 14.ª ed., Parigi 1910; ROBERT-MILLES, *La grammaire de la bourse*, Parigi 1909, 6.ª ed.

Nella letteratura tedesca: MICHAELIS, *Die Wirthschaftliche Rolle des Spekulationshandels* in « Volkswirthschaftlichen Schriften », II, Berlino 1873; STRUCK, *Die Effectenbörse*, Leipzig 1881; FUCHS, *Der Waren-Terminhandel, seine Technik und volkswirtschaftliche Bedeutung* in « Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung ecc. », XV, 1; VAN GÜLPEN, *Terminhandel und Börse*, Berlino 1895; *Der Terminhandel, Eine kritische Untersuchung über seine Berechtigung und Bedeutung*, abdruck aus der « Hamburgischen Börsen Halle », Amburgo 1892 e, della stessa raccolta, *Das Prämiengeschäft. Ein Beitrag zur Lösung der Frage der Preisversicherung*, Amburgo 1894. Sopratutto, per uno studio sistematico della speculazione di borsa nei varî paesi, cfr. l'opera dello STILLICH, *Die Börse und ihre Geschichte*, 2.ª ed., Berlino 1909 — Fonte preziosa di dati è l'Inchiesta Germanica sulle Borse. (Cfr. *Bericht und Beschlüsse der Börsen-Enquête Commission*, Berlino 1894 e PFLEGER e GSCHWINDT, *La riforma delle borse in Germania* in « Bibl. dell'Economista », 4.ª serie, II, 2).

Tra le opere in lingua inglese; CRUMP, *Teoria delle speculazioni di borsa*, trad. in « Biblioteca dell'Economista », 4.ª serie, II, 2; GIBSON, *The Stock Exchanges of London, Paris and New-York*, New-York 1889; CROSBY EMERY, *Speculation on the Stock and Produce Exchanges of the United States*, in « Studies in history, economics and public law edited by the Faculty of Political Science of Columbia University », New-York 1896. Vedi pure le lucide trattazioni del SELIGMAN, *Principles of Economics* cit., pp. 359 ss. e del TAUSSIG, *Principles of Economics* cit., I, pp. 159 ss.

[1]) È questa l'opinione giustamente dominante. Cfr., fra i moltissimi, LEXIS, *Handel* in « Handbuch der politischen Oekonomie » di G. Schönberg, Tübingen 1882; COURTOIS, *op. cit.*, p. 27; HAYEM, *op. cit.*, pp. 158-59; SELIGMAN, *op. cit.*, p. 359: « It differy from ordinary trade only in degree, for all profit, as we have seen, has an aleatory element » e GRAZIANI nella sua recentissima opera *Principii di Economia Commerciale*, Napoli 1913, p. 109. (Giustissima l'osservazione (ivi n. 1) non potersi affermare « che il commercio supponga differenze di prezzi nei vari luoghi e la speculazione differenze di prezzi nel tempo, perchè da un canto di queste deve tener conto pure il commerciante, e di quelle talora anche lo speculatore »).

In senso contrario cfr. LABRIOLA, *La speculazione*, cit. pp. 29 ss. Egli definisce la speculazione un « commercio di simboli economici » e dice che « rappresenta il lato mistico dell'economia ». In questo lavoro s'incontrano osservazioni sottili, ma non regge la tesi fondamentale, dall'A. sostenuta, che la speculazione non sia soggetta alle comuni leggi economiche e che se ne debba riconoscere l'origine esclusiva in una fase dell'economia capitalistica. Siamo d'accordo, *come tutti*, con l'A. nel riconoscere nella speculazione « un ordine speciale di fenomeni », ma dalla constatazione di questa verità ovvia all'accettazione delle conclusioni dell'A. troppo cammino ci corre.

merciale, col quale ha così intima parentela, senza dimenticare l'importanza, talvolta decisiva per le conseguenze che ne derivano, dei caratteri specifici.

Vi ha chi afferma, applicando alle indagini sulla speculazione i postulati della teorica dell'equilibrio, che « la speculazione commerciale è un servizio recato da certe persone, le quali si assumono i rischi inerenti alle variazioni di prezzo di certi prodotti, nel periodo che intercorre fra la loro produzione e il loro consumo » e che « la speculazione si connette a tutte le circostanze dell'equilibrio economico e da tutte dipende ». Vi sono è vero (si concede) molte circostanze economiche e non economiche che influiscono sul fenomeno concreto e lo modificano, ma da queste « si può prescindere », considerandole come « elementi perturbatori » [1]).

Ora se vi è un fenomeno in cui questi « elementi perturbatori » sono proprio gli elementi *essenziali* è appunto quello della speculazione. Che significa chiamarli « ostacoli », da cui l'economia pura prescinde? Prescindiamone provvisoriamente, ma ricordiamoci di introdurli di nuovo, quando dobbiamo pervenire alla definizione sintetica del fenomeno e della sua funzione normale. Ma accade invece che alla conclusione definitiva si pervenga, dopo essersi dimenticati di compiere questa operazione necessaria; dal che deriva che la visione del fatto resta incompleta e la conclusione appare non dirò erronea, ma unilaterale, cioè rispondente soltanto a quella parte del fenomeno, che, unica, si è considerata.

Di recente, col proposito di « elaborare una teoria pura della speculazione economica », sulla traccia della dottrina dell'equilibrio, si è affermata la necessità di trascurare « provvisoriamente » quegli elementi, che nella speculazione, quale comparisce nella pratica, si veggono attivi [2]). Ma questa « provvisoria » eliminazione perde di poi l'unica condizione sotto la quale può essere consentita (la sua *momentaneità*) quando si vuole assurgere, in seguito a questa alterazione del fenomeno, alla definizione teorica del fenomeno stesso. Per tal via si deve giungere ad una definizione necessariamente inesatta, come quella che corrisponde al fenomeno non quale *è*, ma qaale *sarebbe*.

---

[1]) Cfr. De Pietri Tonelli, *op. cit.*, pp. 162-163, il quale inspirasi al Pareto, *Cours d'Économic Politique*, Losanna 1896, II, p. 245. Conformemente Boninsegni, *Précis d'Économie Politique*, Losanna 1909, p. 171; Prato, *Speculazione e prezzi sul mercato del cotone Americano*, in « Riforma Sociale », supplemento gennaio-febbraio 1912; Jarach, *Appunti sulla teoria della speculazione*, ivi.

[2]) De Pietri Tonelli, *op. cit.*, pp. 142-143.

Speculatore, secondo il De Pietri Tonelli, è « colui il quale ha *una certa* conoscenza economica professionale del mercato in grande di una certa merce, che egli può anche non conoscere tecnologicamente e che può non voler possedere definitivamente: e si fonda su certe supposizioni, che possono anche essere sbagliate ed ammettono sempre la possibilità di supposizioni opposte, cercando d'approfittare sistematicamente, nelle forme più perfette, cautelate e coordinate fra di loro, delle variazioni, che avvengono ordinariamente, e non per la sola sua opera diretta, nei prezzi da un momento all'altro ». Tale definizione non sembra accettabile. Come è possibile accogliere, quale carattere essenziale delle operazioni speculatorie, un carattere *incerto*, *soggettivo*, *indefinibile*, quale è quello di una tal quale (una « certa ») conoscenza del mercato per parte dell'operatore, escludendo perciò dalla classe, di cui si tratta, quelle operazioni che ne avrebbero altrimenti i caratteri obbiettivi? Come è possibile d'altronde comprendere fra le speculatorie le sole operazioni compiute nelle « forme più perfette, cautelate e coordinate », quasi fossevi un criterio qualsiasi per giudicare della perfezione, della cautela e della coordinazione di esse e per di più in un ipotetico grado? [1]).

L'arbitrarietà di queste delimitazioni necessariamente evanescenti non par dubbia, e così non sembra accoglibile la voluta esclusione dalla classe delle operazioni di speculazione di quelle, nelle quali non si possono riconoscere i preconcetti caratteri di « perfezione » e « cautela ». Come escludere, ad esempio, dal novero degli speculatori, relegandolo fra i « giuocatori », colui che « compie in un certo momento operazioni su merci, delle quali non conosce il mercato e per rischi superiori a quelli che egli suole assumere *normalmente* », mentre si ammette fra gli speculatori colui che « si fonda sopra supposizioni che possono essere sbagliate » [2]), dove sta nella realtà la linea di demarcazione, e se non esiste nella realtà come può esistere nella teoria?

Giova fermarsi nella critica di questi concetti perchè è proprio da essi che discendono certe deduzioni, oggi consuete, ma non meno discutibili. La « speculazione commerciale, si afferma, è un servizio

---

[1]) È anche arbitrario escludere dal novero delle operazioni speculatorie quelle che si fondano sul divario dei prezzi da luogo a luogo e che erano precisamente, in antichi tempi, le vere (cfr. § 32). Che significa supporre « in un mercato perfetto eliminate quelle differenze dei prezzi da luogo a luogo, le quali derivano soltanto da una cattiva organizzazione delle comunicazioni »? Queste differenze esistono e poichè esistono costituiscono anche esse il fondamento di operazioni speculative, che erano un tempo le principali.

[2])De Pietri Tonelli, *op. cit.*, pp. 144-145.

recato da alcune persone, le quali si assumono i rischi inerenti alle variazioni di prezzo di certi prodotti, nel periodo che intercorre fra la loro produzione e il consumo ». Con ciò si cade nella consueta unilateralità della indagine « pura », allorquando rimane nel suo isolamento.

È verissimo che la speculazione su merci è *anche* una forma speciale di assicurazione, ma non è vero che in questa unica constatazione si assommino tutte le funzioni e tutti gli effetti della speculazione, come ci si presenta veramente, non come ci si presenterebbe, se fosse lecito spogliarla di quei caratteri concreti, dai quali si crede di liberarsi, chiamandoli « elementi perturbatori ».

È fuori di dubbio che la speculazione, nella sua forma attuale, è fenomeno essenzialmente moderno, sebbene abbia i suoi precedenti storici in altre età. La speculazione sui prodotti propriamente detta non può sorgere che quando, per certi prodotti di consumo universalmente diffuso, si ha un mercato internazionale, quando essi posseggono il carattere della piena fungibilità, quando, per il predominio di una concorrenza effettiva, se pure non perfetta, resulta possibile, sottratto l'« arbitrio » del monopolista, la ragionata previsione dei corsi. Perciò appunto nel medio evo e nell'antichità non esistevano le condizioni economiche per la speculazione sui prodotti in senso proprio. Mancava, sia pure pei prodotti di ordinario consumo, un mercato propriamente internazionale (cfr. § 32); rapide, continue, imprevedibili erano le oscillazioni dei prezzi pel difetto di concorrenza industriale e commerciale. Precisatosi il rischio, resa possibile la sua assunzione per parte di un soggetto diverso da colui che imprende la operazione commerciale, la specificazione delle due funzioni avvenne e con essa la speculazione sui prodotti, la quale ebbe così *anche* una missione assicuratrice [1]).

[1]) Nel cit. e ben noto opuscolo *Der Terminhandel*, edito dalla Borsa di Amburgo. si dipinge l'origine storica della speculazione su merci come una nuova riversione del commercio sulla industria di una parte dei *rischi*, da cui antecedentemente il commercio aveva liberato l'industria. Ciò avvenne per mezzo del commercio di fornitura (*Lieferungsgeschäfte*), cioè per mezzo di quei contratti, mercè i quali il commerciante si assicura per un'epoca determinata un determinato ammontare di merci a un prezzo stabilito. Ma questa dissertazione (che, procedendo da punti di vista opposti, il PRATO, *op. cit.*, p. 19 e il LABRIOLA, *op. cit.*, pp. 50-51 si accordano nel chiamare « interessante » ed « ingegnosa ») persuade molto poco. Non si tratta infatti di una riversione del commercio sull'industria di rischi da cui il primo aveva liberato la seconda; il che, se vero fosse, giustificherebbe l'osservazione del Labriola che « la teoria apologetica del commercio, che vede nel commercio un servizio reso all'industria, è costretta a subire una sgradevole smentita ». In realtà è verissimo che, specificatosi il commercio dall'industria, il rischio della collocazione

La quale funzione si svolge a vantaggio tanto dell'industria che del commercio, ogniqualvolta così l'industriale come il commerciante intendono premunirsi contro il rischio delle troppo sensibili variazioni di prezzo nel tempo. Il che dimostra, come in nota si avverte, che siamo di fronte all'assunzione di questo rischio per parte di una classe speciale di commercianti, gli speculatori, che ne liberano il commercio e l'industria.

Un commerciante che reputa conveniente l'acquisto di una quantità determinata di mercanzia al prezzo x e non vuole correre l'alea delle variazioni di prezzo nell'intervallo di tempo tra la con-

della merce viene assunto dal comerciante, ma con la speculazione sulle merci non si può asserire che si opera una riversione dello stesso rischio sulla industria.

Quel che ha luogo è piuttosto una ulteriore separazione del rischio stesso, di cui una parte, il rischio della variazione dei prezzi, viene assunto da un commerciante speciale, che è lo speculatore. Vi è dunque una *distinzione* continua, una specificazione crescente di funzioni e una coordinazione di esse; non già una qualsiasi riversione. In fondo lo stesso LABRIOLA, *op. cit.*, pp. 53-54 è costretto a riconoscere l'evidente funzione assicuratrice della speculazione su merci, ma conclude che si tratta di una semplice « apparenza » e che « una tale apparenza spetta a quei momenti della speculazione in cui la speculazione non è ancora distinta dagli altri fatti economici». Ma che mai vuol dire « apparenza »? La speculazione su merci è *anche* quella forma concreta di assicurazione, che meglio serve all'assicurazione dei rischi delle variazioni di prezzo per parte d'una categoria speciale di commercianti. Quando ciò accade, la speculazione ha già assunto fisionomia autonoma. Circa l'origine storica della speculazione vedi anche le conclusioni del PRATO, *Gli insegnamenti di una regolamentazione arbitraria dei prezzi nelle borse del cotone Americano*, in « Riforma Sociale », XVII, 4, p. 507. Egli avverte che « l'unificarsi progressivo del mercato mondiale che sottrae le previsioni del futuro all'apprezzamento di eventi e di fattori locali, facendo dipendere le oscillazioni dei prezzi sempre più unificati dalle circostanze che si verificano in qualunque parte del globo, ha reso affatto *incompatibile* il cumulo della funzione mercantile o industriale propriamente detta con quella speculativa negli stessi individui ». A me sembra però che si potrebbe più precisamente osservare: *a*) che sino a quando la variazione dei prezzi nel tempo si mantenne inseparabile dalla variazione dei prezzi nello spazio e l'una e l'altra furono soggette all'influenza delle stesse cause incidentali, multiformi, incostanti, non fu possibile la separazione del rischio delle variazioni dei prezzi nel tempo dagli altri inerenti alle operazioni mercantili: *b*) che appena questa separazione fu possibile nacque la speculazione, *nella sua forma moderna*, le cui operazioni si fondano precisamente sulla previsione delle variazioni dei prezzi nel tempo, resa oggi possibile, sia pure in vario grado ed entro i limiti di una permanente aleatorietà; *c*) che perciò è più giusto parlare di una *possibilità* e magari *convenienza* di separazione che di una vera « incompatibilità » di cumulo; *d*) che dalla origine storica, così definita, della speculazione su merci discende essere la funzione assicurativa della speculazione su merci un elemento, sia pure caratteristico, della sua funzione, ma non l'unico.

È quindi resultano *logicamente* e *storicamente* inesatte le due dottrine estreme quella che *definisce* la speculazione come « una forma di assicurazione », dimenticando gli altri caratteri, che essa presenta; l'altra che nega alla speculazione l'innegabile funzione assicuratrice. Ambedue risentono (la seconda in grado massimo) l'influenza di preconcetti dottrinali.

clusione del contratto e il momento in cui la merce giungerà presso di lui, si assicura rivendendo la merce stessa a un termine coincidente col momento presunto dell'arrivo. Allora accade: *a*) se i corsi nell'intervallo non sono variati, il commerciante liquida l'operazione a termine senza perdita nè beneficio; *b*) se i corsi sono diminuiti il commerciante compensa la perdita nell'acquisto della mercanzia al prezzo stabilito col corrispondente guadagno conseguito con la vendita a termine; *c*) se i corsi sono aumentati il guadagno che il commerciante realizzerebbe viene invece distrutto dalla perdita che egli subisce nell'operazione a termine. Ma ciò è conforme ai suoi intendimenti, perchè egli voleva *assicurarsi*, rinunziare cioè al possibile guadagno per evitare la possibile perdita, per le variazioni di prezzo; non voleva correre un'alea, che avrebbe turbato la sua attività normale di commerciante.

Si capisce come queste ed altre operazioni tendano ad influire sul saggio del profitto commerciale, a vantaggio dei consumatori. Ciò resulta, ad esempio, per il commercio del cotone, dalla relazione della Commissione d'inchiesta Americana sul mercato cotoniero. Mercè le operazioni a termine di « hedging » i mercanti di cotone Americani, protetti contro il rischio delle variazioni di prezzo prima dell'epoca della pattuita consegna per parte del produttore e stimolati dall'interna concorrenza, possono pagare al produttore prezzi più elevati d'un tempo, senza accrescere il prezzo a cui rivendono il prodotto ai manifattori [1]), cioè aumentarlo soltanto di un modesto compenso per la loro commissione.

Anche l'industriale può assicurarsi, mediante i contratti a termine, contro le perdite, che gli deriverebbero da un abbassamento dei corsi durante il tempo necessario per la fabbricazione dei prodotti, oppure contro il temuto rialzo delle materie prime, e così affidare allo speculatore una parte del suo rischio economico.

§ 139. — I contratti a termine su mercanzie hanno luogo su varii prodotti (grani, maïs, caffè, zucchero, cotone, ecc), i quali però rispondono ai seguenti caratteri: *a*) sono prodotti di ordinario consumo, pei quali esiste un mercato internazionale; *b*) sono prodotti omogenei e riducibili in *tipi* ben definiti; *c*) presentano (e son par-

---

[1]) Cfr. su ciò PRATO, *op. cit.*, pp. 18 ss. e i risultati ivi addotti, della cit. inchiesta Americana (*Report of the Commissioner of Corporation on cotton exchanges*, Washington 1909). Sulle pratiche di « hedging » ved. l'altro scritto del PRATO, *Gli insegnamenti di una regolamentazione arbitraria dei prezzi nelle borse del cotone Americano*, cit.

ticolarmente i prodotti agrarii) divergenze di prezzo, che hanno una certa stabilità, e che consentono la possibilità di una qualche fondata previsione. La creazione di un *tipo*, determinato secondo gli usi di borsa, sembra indispensabile per prevenire le contestazioni al momento della consegna, favorire il moltiplicarsi delle operazioni e per rattenere entro limiti discreti il carattere di aleatorietà del contratto da parte del compratore. Tuttavia l'esperienza (ad es. del mercato dei cotoni Americani, per cui cfr. il seguente § 140) insegna che gli speculatori non sempre si attengono fedeli a questo criterio di prudenza, cosicchè talora è consentita al venditore facoltà di scelta della qualità o anche facoltà di consegna, entro certi limiti, di qualità diverse. Così l'*aleatorietà* diventa carattere predominante del contratto e la speculazione su merci tende a divergere inevitabilmente dal fine puramente assicurativo, che viene ad essa riconosciuto come normale. D'altronde questa divergenza, in una od altra forma, apparisce talmente frequente, che non ha significato il prescinderne nello studio teoretico.

§ 140. — Un tentativo di dimostrazione della influenza livellatrice dei prezzi, attribuita alla speculazione su merci, è quello compiuto dal Prato, per il mercato del cotone. Egli studiando le oscillazioni dei prezzi, sul mercato di New-Orleans, dal 1831 al '60 e dall'81 al 1909, è giunto ai resultati riassunti nella tabella seguente [1]):

Decenni	Fluttuazioni			
	Di oltre 2 *cents*	Da 1 a 2 *cents*	Di oltre il 20 % sul prezzo mensile medio	Dal 10 al 20 % sul prezzo mensile medio
	N.° dei mesi	N.° dei mesi	N.° dei mesi	N.° dei mesi
1831-1840	15	48	7	39
1841-1850	3	27	8	41
1851-1860	4	34	5	34
1881-1890	0	8	0	5
1891-1900	1	6	1	18
1901-1909	7	28	4	28

La precedente tabella dimostra, secondo l'autore, l'evidente influenza livellatrice della speculazione a termine sul cotone, in seguito alla istituzione del commercio a termine nel 1870. Ma (a parte la questione teorica) non sembra che la dimostrazione sia proprio evidente.

1) PRATO, *Speculazione e prezzi* ecc., cit. p. 14.

È bensì vero che i periodi 1881-90 e 1891-900 presentano una grande diminuzione di variazioni in confronto dei tre antecedentemente considerati; ma è pur vero che il periodo 1901-1909 segna una sensibilissima ripresa di variazioni. Ma il Prato vuol dimostrare che tra le cause della diminuita oscillazione nei primi due fra i tre periodi deve includersi la speculazione e fra le cause della ripresa di oscillazioni nell'ultimo periodo non si può annoverare la speculazione. Se non che la dimostrazione è un po' laboriosa. Egli ammette intanto che la causa principalissima del primo fenomeno deve rintracciarsi in quell'insieme di cause « che, da mezzo secolo a questa parte, vennero a modificare radicalmente tutto intiero l'attrezzamento tecnico e il meccanismo degli scambi, tendendo a una unificazione sempre più perfetta dei mercati nazionali e mondiali ». Ma afferma che, fra le cause, vi è anche la speculazione, pei suoi effetti indiretti sulla divulgazione delle informazioni e sul meccanismo degli scambi. Viceversa, per il periodo 1901-1909, esclude l'influenza della speculazione ed afferma che trattasi di « fenomeno accidentale » e comunque attribuibile agli « eccezionalissimi squilibrii atmosferici verificatisi con singolare frequenza in questo periodo ».

Ora mi sembra che, *per lo meno*, la impossibilità di un isolamento, anche imperfetto, del fenomeno speculatorio dagli altri con esso combinati, sia nel periodo 1881-1900, come in quello 1901-1909, non autorizzi alcuna conclusione, la quale non sia che la pura e semplice ripetizione della deduzione teorica, senza un diretto suffragio della dimostrazione statistica. O quando pur si voglia, dalle esposte cifre, pervenire ad una qualche conclusione sembra che piuttosto debba esser questa: che gli effetti della speculazione sui prezzi possono essere contraddittorî; che la speculazione può favorirne *indirettamente* il livellamento, specie con la sua azione sul meccanismo degli scambi e con la concentrazione in un unico mercato dei fattori, che influenzano i prezzi, ma che può anche, e non solo eccezionalmente, provocare l'opposta influenza ed intensificarne le oscillazioni. Non si può innanzi tutto arbitrariamente distinguere tra « speculatori scrupolosi » e « non scrupolosi »; affermare che i primi predominano e gli altri sono eccezione ed attribuire qualche eventuale influenza oscillatoria ai secondi soltanto [1].

[1]) In un altro suo egregio scritto, *Gli insegnamenti d' una regolamentazione arbitraria dei prezzi nelle borse del cotone Americano*, cit. p. 500 il PRATO riferisce alcune interessantissime tabelle statistiche relative ai massimi ed ai minimi prezzi toccati dal cotone nelle borse di New-York e di New-Orleans dal 1880-81 al 1907-08. Da questo prospetto resulta certamente che le oscillazioni sono state dal 1888, e

Nè si può prescindere, come in nota si dimostra, dalle effettive forme che la speculazione assume, per concentrare ogni attenzione sugli effetti di una speculazione ideale. Ma, a parte ciò, dai più sereni studiosi del fenomeno non si nega che se una ragionevole previsione del futuro può rendere più graduali e meno repentine le fluttuazioni dei prezzi delle merci, la partecipazione degli speculatori al mercato provoca anche, di per sè, l'opposta tendenza ad accrescere le fluttuazioni stesse; mentre si riconosce che la dimostrazione statistica ha in questo campo un valore assai limitato [1]).

§ 141. — Le fiere medioevali, che avvicinavano ad epoche fisse i compratori e i venditori ed erano protette da speciali norme giuridiche, assicuranti la « pace », possono considerarsi come un' istitu-

specialmente dal 1897 in poi, molto minori nella borsa di New-Orleans che nell' altra. Questo fenomeno ha senza dubbio, fra le sue cause, quella dall' autore avvertita: la differenza di metodo nella determinazione delle differenze di prezzi che devono « indennizzare il compratore del consentito scostarsi del venditore dalle stipulazioni medie del contratto base ». Nei contratti a termine in cotoni non è determinata tassativamente la qualità della merce da fornirsi, ma è lasciata al venditore facoltà di consegnare qualunque qualità o anche un certo numero di qualità entro certi limiti, ma se il venditore discostasi dalla qualità media, che è la base costante delle stipulazioni, si procede ad una valutazione della differenza di prezzo, con metodi diversi a New-Orleans e a New-York.

A New-Orleans la valutazione avviene ad un prezzo ragguagliato ai contratti per contanti relativi allo stesso tipo di merce avvenuti nel sesto giorno che precede la data della consegna; a New-York si segue invece il sistema delle differenze « fisse o periodiche », stabilite da una commissione, che decide, dopo il 1897, due volte l' anno e le cui deliberazioni, *inspirate a criteri puramente subiettivi*, valgono fino a nuova riunione.

Che una simile arbitrarietà di valutazione influisca sopra le fluttuazioni dei corsi, accentuandole aspramente, è ben logico, ma nulla ne discende a favore della *dimostrazione statistica* della tesi che la speculazione *normalmente* « limita e gradua » le fluttuazioni stesse; bensì ne resulta dimostrato che le fluttuazioni riescono tanto più sensibili quanto più aleatorî ed arbitrari sono i criteri di valutazione, che determinano le differenze nei contratti a termine. E poichè tale arbitrarietà, maggiore o minore, per la naturale intromissione dell'elemento « giuoco » nella speculazione (cfr. § 146), deve riconoscersi in diretto rapporto col fenomeno speculativo, che giova eliminare dall'osservazione gli effetti della speculazione-giuoco che fan parte *intima* degli effetti della speculazione, intesa come *è* e non come *potrebbe essere?* Il PRATO, *op. cit.*, p. 506, osserva che « quanto meglio si realizza l'*ipotesi* della perfezione teorica del mercato di borsa, quanto più cioè vi agiscono, libere da coercizioni, le forze determinatrici del prezzo di equilibrio, tanto più decisamente vi si manifesta la tendenza limitatrice e graduatrice delle fluttuazioni dei corsi ». Ma l'esempio di New-York dimostra che queste « coercizioni » sono precisamente delle auto imposizioni degli speculatori, sono dati della esperienza speculativa, sono espedienti che, per quanto difesi dagli speculatori con ridicoli sofismi, allontanano il mercato di borsa da quella « perfezione teorica », che si può ben immaginare, ma da cui la stessa speculazione tende, *per sua natura*, a distrarre.

[1]) Cfr. CROSBY EMERY, *op. cit.*, pp. 122-123.

zione, che aveva qualche carattere di analogia con le nostre « borse ». Tanto più che in esse si compievano non soltanto operazioni su merci, ma anche su effetti, come quelle sulle lettere di cambio [1]). Ma sono queste analogie formali, che non possono far dimenticare la differenza di *funzione dei due istituti* e di *qualità dei beni negoziati.*

Le fiere ed i mercati avevano luogo ad intervalli prestabiliti, per riunire temporaneamente mercanti di paesi diversi e favorirne le contrattazioni, ostacolate dalla difficoltà delle comunicazioni, dalla diversità e severità delle leggi mercantili (si ricordino *le rappresaglie* [2])), dalle frequenti e arbitrarie esazioni, dalle contese politiche.

Invece nelle borse le riunioni dei commercianti hanno luogo quotidianamente e, a differenza delle fiere medioevali, non mirano ad eliminare temporaneamente gli ostacoli, che si frappongono alla libertà e sicurezza delle contrattazioni, moltiplicandone l'occasione; ma piuttosto a favorire la conclusione di certe operazioni speciali, nelle quali il bene negoziato è trattato nel suo tipo, anzichè nelle sue qualità determinate, ed ha il carattere di perfetta fungibilità. Perciò la borsa è una istituzione *moderna* [3]).

Secondo il criterio del loro aspetto formale le operazioni di borsa soglionsi distinguere in operazioni a contanti, a termine, a premio. Operazioni a contanti si dicono quelle, nelle quali la liquidazione segue immediatamente, o dopo brevissimo tempo, alla conclusione. Certo la distinzione fra operazioni a contanti ed a termine non è molto nitida, perchè il ritiro immediato delle merci o dei valori è, in borsa, rarissimo; un certo periodo, sia pur breve, trascorre sempre fra la esecuzione del contratto e la sua conclusione. E allora è chiaro che le operazioni « a contanti » non si differenziano dalle operazioni « a termine », se non per la brevità del termine [4]) ed è evidente che esse possono servire di fondamento, alla

[1]) Ved. HUVELIN, *Essai historique sur le droit des marchés et des foires*, Parigi 1897.

[2]) Su ciò, cfr. ad es. i miei *Trattati Commerciali*. cit., parte II.

[3]) Non si vede pertanto come si possa ricollegare l'origine delle borse, quella ad esempio, di Berlino (SAYOUS, *op. cit.*, pp. 80-81) con le corporazioni dei mercanti e le adunanze, che esse tenevano. Sulla definizione della borsa cfr. la lucida esposizione dello STILLICH, *Die Börse* ecc., pp. 18 ss. L'autore, dopo un esame critico delle definizioni di vari scrittori, perviene alla conclusione seguente (p. 30): « ist die Börse ein organisierter Markt für fungible Werte, auf dem der Prozess der Preisbildung sich unter öffentlicher Kontrolle vollzieeht ».

[4]) Cfr. SAYOUS, *op. cit.*, p. 221. Ben giustamente osserva l'autore, che i mercati a termine « ne sont généralement que des marchés à terme au sens le plus large de cette expression ».

pari delle altre, alla speculazione. Che abbiano o non abbiano fine speculativo dipende dall'intenzione degli speculatori e perciò il vero carattere dell'operazione si manifesta soltanto quando questa intenzione obbiettivamente si attua. Specula, mediante le operazioni a contanti, il capitalista, che dopo avere ritirato i titoli, nei quali ha impiegato i suoi capitali, li rivende per appropriarsi le differenze; speculano, con le operazioni a contanti, coloro che, senza intenzione di compera o vendita reale, calcolano sulle differenze, che si possono effettuare nel breve termine tra la conclusione e la liquidazione [1]).

§ 142. — Ciò non toglie che la vera speculazione effettuisi prevalentemente mediante i contratti a termine propriamente detti, nei quali un intervallo di una certa ampiezza corre tra i due momenti della conclusione e della liquidazione e che sono sottoposti a un sistema di clausole fisse e generali [2]).

Possono non avere fine speculativo e servire alla collocazione effettiva dei capitali, come provvedimento di assicurazione contro le oscillazioni dei prezzi; ma sono per solito la forma tipica della speculazione, specie se i contraenti, al momento della liquidazione, non ritirano merci o titoli, ma pagano o ricevono le differenze verificatesi durante il periodo intermedio (*contratti differenziali*). Veramente perchè si potesse parlare di *contratti differenziali*, in esatto significato, occorrerebbe che nel contratto fosse pattuita *originariamente* l'esclusione della effettiva consegna della merce o dei titoli. Ora ciò non si verifica nei contratti a termine di borsa, riservandosi i contraenti il diritto di opzione tra la reale esecuzione del contratto e il pagamento delle differenze. Nè potrebbe essere altrimenti, perchè l'intendimento di lucrare sulle differenze può non esistere al momento del contratto, può esistere e scomparire, e magari poi risorgere, è dunque soggetto a tutte le imprevidibili oscillazioni che dipendono dalla volontà dei contraenti, in rapporto con le effettive oscillazioni dei corsi. Perciò a ragione la nostra

[1]) Cfr. SUPINO, *Le operazioni*, pp. 114-115.

[2]) Alcuni scrittori attribuiscono tale importanza a questa disciplina « stereotipata » dei contratti a termine, da vedere in essa il vero carattere distintivo in confronto degli altri a contanti, che preferiscono chiamare « effettivi ». Ma ciò non mi sembra corretto, perchè si viene così a far risiedere la distinzione nelle norme estrinseche che disciplinano le due specie di contratti. Il fatto che i contratti a termine sieno sottoposti a questa disciplina nulla aggiunge e nulla toglie alla loro *natura*. Quindi non è accettabile la definizione del SAYOUS, *op. cit.*, p. 222 (ed analogamente COHN, ivi citato in nota): « contratti, i cui punti principali sono sottratti a una intesa delle parti e schematicamente fissati dagli usi ».

dottrina commercialistica considera questi contratti come *reali* e nega che ad essi sia applicabile l'eccezione di « giuoco o scommessa », prevista dall'art. 1802 del cod. civ. [1]).

La liquidazione nei contratti a termine avviene, per solito, alla fine del mese. Circa il sistema di trattare le operazioni valgono le costumanze di borsa. Alla borsa di Parigi, come è noto, le ordinazioni all'agente di cambio vengono fatte *au mieux* (senza fissare un prezzo all'agente); *à un cours limité* (a un limite prestabilito dal cliente); *au premier cours* (al primo corso all'apertura della borsa); *au dernier cours* [2]).

§ 143. — Una sottospecie delle operazioni a termine sono le *operazioni a premio*, con le quali si consegue di speculare sulle variazioni dei corsi, pur assicurandosi contro il rischio di variazioni eccessivamente dannose, cioè provvedendo a stabilirvi un limite al momento del contratto.

Le operazioni a premio si presentano in varie forme. La forma più semplice è quella in cui compratore o venditore, mediante il pagamento di un premio, si riservano il diritto di rompere il contratto, al termine convenuto, quando sembri ad essi più conveniente abbandonare il premio piuttosto che essere tenuti all'esecuzione dei patti contrattuali. Se questa facoltà è garantita al compratore il premio è detto *prime pour lever*, se al venditore *prime pour livrer*. Questa è la forma più semplice delle operazioni a premio; ve ne sono poi altre più complesse, in uso particolarmente nelle borse germaniche e inglesi, di cui faremo menzione parlando, tra breve, delle operazioni su titoli.

§ 144. — Tra le operazioni di borsa assume carattere ed importanza speciali il riporto. Il nostro codice di comm. (art. 73) definisce il riporto « un contratto costituito da una compra a pronto pagamento di titoli circolanti in commercio e dalla contemporanea rivendita a termine, per un prezzo determinato, alla stessa persona, dei titoli della stessa specie ». A questa definizione furono mosse dal Vivante

[1]) Cfr. tra gli altri VIVANTE, *Trattato* cit., IV, n. 1716. Vedi anche RAMELLA, *Contratti a termine su merci nelle operazioni delle società*, in « Le società per azioni », febbraio 1912, p. 37.

[2]) Le ordinazioni per le operazioni a contanti avvengono *au mieux*, *à un cours limité*, *au cours moyen*. Quest'ultime riferisconsi al prezzo medio fra il più alto e il più basso durante la radunanza ufficiale di borsa (da mezzogiorno alle tre). — Cfr. su queste ed altre usanze S. ROBERT MILLES, *La Grammaire de la Bourse*, pp. 107 ss.

critiche sagaci [1]), inspirate ad una sicura conoscenza della costituzione economica del riporto. Codesta definizione, osserva l'autore, mettendo in vista i corrispettivi delle due vendite, passa sotto silenzio quello che è il vero correspettivo dell'affare, cioè il prezzo del riporto. I contraenti, per solito, passano sotto silenzio il prezzo della vendita a termine, ma non il prezzo del riporto, che va aggiunto a quello della vendita a pronti. Cosicchè il Codice indica nella sua descrizione come elementi costitutivi del riporto due prezzi di cui uno, quello della vendita a termine, non è per lo più rammentato dai contraenti e tace quel prezzo del riporto, che è l'oggetto principale della contrattazione[2]).

Il Vivante propone di sostituire alla definizione del Codice la seguente, più conforme al fenomeno, che il diritto deve disciplinare: « un contratto costituito da un duplice trasferimento in senso opposto di danaro e di titoli di credito della medesima specie, fra le stesse persone, a scadenza diversa, per un compenso determinato », nella quale l'elemento del compenso è posto in giusta luce, mentre si ha cura di attribuire al riporto una autonomia giuridica rispondente alla sua autonomia economica, sia distinguendolo dalla compra-vendita, con cui ha appena qualche esteriore analogia, sia riconducendo i due scambi consecutivi a quella unità che è nella vera intenzione dei contraenti e che attribuisce al riporto il suo carattare specifico [3]).

---

[1]) VIVANTE, *Trattato di diritto commerciale*, cit., IV, pp. 225 ss.

[2]) Obbietta il TARTUFARI, *Intorno alla natura giuridica del riporto*, in « Rivista di diritto commerciale », 1905, I, p. 259, che non si può elevare ad oggetto principale del contratto un elemento, che a seconda delle circostanze, può andare a favore dell'uno o dell'altro dei contraenti e che inoltre può talmente variare nella sua misura da ridursi persino a nulla.

Secondo l'autore « il prezzo del riporto o del deporto non è un elemento essenziale del contratto, ma solo un *eventuale resultamento* economico dipendente in concreto dalle differenze fra i prezzi delle due vendite a contanti e a termine ». Ma, in tal modo, il diritto verrebbe a considerare come elemento accessorio (« eventuale resultamento ») ciò che nella pratica costante, come ben dice il Vivante, resulta invece elemento essenziale del contratto. D'altronde poco conta che il prezzo vada talvolta a vantaggio dell'uno, tal'altra dell'altro contraente, a seconda che trattasi di *riporto* e di *deporto:* la natura dell'operazione è identica.

[3]) Perciò non sembrano accoglibili le critiche del TARTUFARI, *op. cit.*, p. 263, il quale afferma doversi i due scambi ricondurre sotto la figura giuridica della compravendita, di cui « hanno la natura e gli elementi essenziali ». Ciò non è esatto; i due scambi combinati hanno un carattere economico lor proprio, a cui *deve* corrispondere un lor proprio carattere giuridico. Nè è affatto contraddittorio, come pensa l'autore, negare ad essi la qualità di compra-vendita ed applicare poi per analogia le norme di questo contratto. Si applicano, in quanto sono applicabili, le norme stesse, ma si contesta una identità, che non risponde al fatto.

Nè quindi sembra esatta la definizione che il Tartufari propone di sostituire a quella del Vivante: « uno scambio di due simultanee compravendite in

Il *riporto* è stato esattamente definito « uno strumento di credito agli speculatori », poichè consente allo speculatore di prolungare un' operazione a termine già scaduta e di operare « allo scoperto », destinando ad altri fini il capitale, che altrimenti vi avrebbe dovuto impiegare. Venuto il momento della scadenza, lo speculatore (*riportato*), che non vuole o non può liquidare, chiede ed ottiene il credito dal *riportatore*, gli trasferisce i suoi titoli e quegli paga per lui, trattenendo presso di sè i titoli riscattati per un tempo determinato, cioè sino alla estinzione di questa nuova operazione.

Perciò mediante il riporto, quale strumento di credito alla speculazione, si ottengono i seguenti resultati: *a*) si consente agli speculatori la collaborazione dei capitalisti, provocando la specificazione e coordinazione delle due funzioni, togliendo allo speculatore la necessità di essere nello stesso tempo capitalista e determinando perciò un maggiore e più proficuo impiego delle attitudini speculatorie, le quali possono essere applicate senza la contemporanea disposizione del capitale; *b*) si provoca conseguentemente l' offerta della attività speculativa per parte di coloro che naturalmente la possiedono, indipendentemente dal possesso d' altre qualità e di altri strumenti; *c*) si consente ad ogni modo allo speculatore, provvisto di capitale, di destinarlo direttamente alla produzione, senza costringerlo a rinunziare perciò alla sua attività speculatrice.

Se pertanto la speculazione, in se stessa, rappresenta una specificazione di attitudini e di funzioni economiche già assorbite nella generale attività commerciale; il *riporto* rappresenta lo strumento per una specificazione ulteriore e definitiva, da cui resulta il perfetto isolamento della attività speculatrice. Naturalmente la constatazione di questo fenomeno non implica la negazione dei danni e dei pericoli che possono derivare da questo stesso isolamento, massime per l' incoraggiamento, che ne proviene alle « operazioni allo scoperto ». Dalla osservazione unilaterale dei vantaggi e degli svantaggi, provengono i giudizî, parimenti unilaterali, pro o contro il

senso inverso, l' una a contanti e l' altra a termine, di una data quantità di titoli della stessa specie, fra le stesse persone per prezzi determinati ». Perchè tale definizione ha precisamente il difetto di tacere ciò che nel riporto è economicamente essenziale e deve perciò dar norma alla sua concezione giuridica.

L' opinione dell' autonomia giuridica del riporto, come è proposta dai tecnici e dagli economisti (cfr. ad es. ALLIX, *Des reports dans les bourses de valeurs*, Parigi 1900, p. 282; GRAZIANI, *Istituzioni di economia politica*, cit., p. 700: DE PIETRI TONELLI, *op. cit.*, p. 117), è accolta, in massima, dai commercialisti (cfr. ad es., oltre il VIVANTE, VIDARI, *Del riporto*, in « Archivio giuridico », XI (1873), p. 590, *Corso di diritto commerciale*, 2.ª ed., n. 2187). Cfr., sul riporto, TARTUFARI, *Commento al codice di commercio*, vol. II, 3.ª ed., Torino, Soc. Tip. Ed., n. 418.

riporto, quale strumento di credito agli speculatori. Ma si dimentica troppo spesso, in questi giudizî, di por mente alle seguenti considerazioni: *a*) che la specificazione perfetta della funzione speculatrice è un fenomeno necessario, che doveva susseguire alle altre forme di specificazione e coordinazione delle funzioni economiche; *b*) che a mano a mano che si è proceduto a questa distinzione di funzioni e si è complicata perciò la organizzazione economica si è avuto sempre maggiore occasione a perturbazioni e a « crisi » o, per meglio dire, si è avuto un motivo *nuovo* a tali perturbamenti, prima ricollegati a ben diverse cagioni, senza che perciò si potessero negare i vantaggi complessivi di questo continuo processo di distinzione e coordinazione; *c*) che senza dubbio il lato pericoloso di questa ultima forma di specificazione è, assai più che nelle precedenti, evidente, ma non per ciò apparisce razionale alcun metodo di repressione giuridica, il quale (come accadde per il fenomeno della integrazione industriale) porterebbe soltanto alla ricerca di forme diverse, meno perfette e complessivamente meno produttive, per l'adempimento della medesima funzione, cui provvede il riporto [1]). Non bisogna però spingerci, tutto ciò pure ammettendo, fino alla esagerazione di negare i caratteri specifici del fenomeno.

Si è, ad esempio, osservato che i beneficî conseguiti, mercè il riporto, dagli speculatori sono esclusivamente dovuti al « tempo ». « I titoli messi dalla speculazione in pensione (*in Kost*, secondo la espressione germanica) presso i riportatori si sono migliorati invecchiandosi, come fa un vino generoso nella cantina del viticultore. Se il risparmio li paga più cari è perchè hanno acquistato in qualità » [2]). Ora questo non è sempre esatto; si designa così un elemento, magari preponderante, nella variazione dei corsi, ma si trascura di esaminare, quel che più conta, se le operazioni di riporto possono influire sulla variazione dei corsi stessi. Un tal fatto è ammesso dallo stesso autore, il quale poco dopo osserva giustamente che in certi momenti « i capitali di riporto *consentono agli speculatori di assumersi titoli al di là delle proprie facoltà e di gonfiarne i corsi, mediante una domanda esagerata* ». Vi è dunque un'azione evidente del riporto sui corsi [3]).

[1]) Giustamente scrive l'ALLIX, *op. cit.*, p. 156: « Qui pourra jamais empêcher les spéculateurs d'arriver au même résultat, en procédant sous une autre forme c'est-à-dire en se faisant consentir des prêts lombards (Lombardgeschaefte). Le report aura, pour ainsi dire, changé de costume juridique, il aura retourné casaque et de combinaison d'achat et vente il sera devenu prêt, mais il conservera la même fonction économique ».

[2]) ALLIX, *op. cit.*, p. 169.

[3]) Cfr. però, a tal proposito, più spec. il § 146.

Non vi è alcuna sostanziale diversità, nè economica nè giuridica, fra il riporto e il deporto. Si ha il deporto quando il possessore dei titoli, anzichè pagare al riportatore un compenso, pari alla differenza fra il prezzo di vendita e quello maggiore di ricompera, riceve al contrario un compenso per la cessione dei titoli, pari alla differenza tra il prezzo della prima compra-vendita e quello minore della seconda.

§ 145. — Il così detto riporto *indiretto* consiste in una vendita a contanti di determinati titoli da un soggetto A a un altro soggetto B, a cui si accompagna una ricompra *non simultanea* a termine di uguali titoli tra A e un terzo soggetto C. Si tratta di due operazioni per sè stesse autonome e indipendenti e soltanto congiunte nell'*intenzione* di A, il quale vende a contanti in quanto *intende* ricomprare a termine ed attua questa sua intenzione mediante la contemporanea ricompera.

È ben chiaro che il giurista non può riconoscere in queste due operazioni distinte un riporto, in quanto non si combinano in un unico contratto, ma io penso che neanche economicamente sia da vedersi un *riporto* in questi due atti autonomi, sia pure provenienti dallo stesso soggetto. Infatti, anche dal punto di vista economico, non è concepibile un riporto, il quale non resulti dalla combinazione delle due operazioni di vendita e compera (o l'inverso se si tratta di deporto); è la *combinazione*, ed essa esclusivamente, che lo fa sussistere. Nè vale obbiettare che quando questa combinazione è intenzionale, al momento in cui si concludono i due contratti, l'operazione diventa, in sostanza, unica e produce gli stessi effetti del riporto diretto. Perchè, in questo caso, l'elemento giuridico è parte integrante della stessa operazione economica; un'ipotetica e magari transitoria combinazione intenzionale non è sufficiente per creare un legame effettivo fra i due atti distinti, e senza questo legame riporto non v'è, nè giuridicamente, nè economicamente. Piuttosto si dica che se i due atti sono veramente, nel pensiero del soggetto, legati da una stessa intenzione, e se questa persiste immutata sino al momento in cui l'operazione a termine si compie, si saranno ottenuti dall'operatore, mediante i due atti, alcuni effetti economici *in parte* simili a quelli che si conseguono mediante il riporto [1]).

[1]) Anche l'ALLIX, che pure insiste sulla nozione del riporto indiretto, deve riconoscere (p. 23-24) che « les agents financiers (banquiers, courtiers, agents de change etc.), qui se placent uniquement au point de vue pratique, la considèrent comme superflue, et que beaucoup refusent de reconnaître d'autre report que le report direct ».

Nè basta. Nel così detto riporto indiretto manca un elemento essenziale del riporto, elemento economico e giuridico, *il prezzo del riporto* (cfr. § ant.), resultante dalla differenza tra il prezzo della vendita (o compra nel deporto) a pronti e quello della *contemporanea* ricompra (o vendita) a termine. Quel *prezzo del riporto o riporto* esiste soltanto quando sussiste *l'unità di persona*, dalla parte del soggetto B (compratore - rivenditore); ma non c'è un prezzo del riporto, appunto perchè non c'è riporto, quando la vendita a pronti è indipendente dalla ricompera a termine. Allora accade che la differenza fra i due prezzi si effettua a vantaggio o a danno dello speculatore, ma non dà luogo ad alcun *prezzo del riporto*. appunto perchè non esiste nè un riportatore nè un riportato, ma un semplice speculatore isolato [1]).

Se noi poi consideriamo il riportatore nel riporto e i due contraenti con lo speculatore nel « riporto indiretto », vediamo che la operazione complessa compiuta dal primo è essenzialmente dissimile dalle operazioni semplici poste in atto dai secondi, e tale dissimiglianza è innanzi tutto di carattere economico. I due contraenti (compratore a contanti e venditore a termine) compiono ciascuno una operazione definitiva, e il criterio di convenienza ritraggono esclusivamente dell'operazione, che compiono, con piena ignoranza dell'altra operazione, ad essi estranea; mentre il riportatore misura la sua convenienza dalla considerazione contemporanea delle due operazioni. Cosicchè, a differenza degli acquisitori definitivi, egli non si preoccupa dell'elevatezza o bassezza dei corsi in se stessi, ma solo del beneficio che ricava dalle due operazioni combinate. In che dunque, dal punto di vista dei contraenti col soggetto *A*, le due operazioni, che dovrebbero dar luogo al « riporto indiretto », si assomigliano con l'operazione del riportatore, che veramente costituisce elemento essenziale del riporto? Ciò basterebbe, mi sembra,

---

[1]) Questo non sembrano intendere quanti insistono sulla « nozione economica » del riporto indiretto (ad esempio il MÜLLER, *Das Reportgeschäft*, Zurigo 1896, p. 39 nè l'ALLIX, *op. cit.*, p. 34). L'ALLIX osserva che nel riporto indiretto « la fixation du prix... ne pourra etre déterminée d'avance lors de la passation du premier marché, puisq'elle résulte de l'infériorité ou de la supériorité du cours de la seconde opèration (à terme) sur celui de la première ». Agginnge che il riporto indiretto lascia posto a rischi ed incertezze, fino a che le due operazioni non sono concluse. Può accadere che dopo la vendita a contanti ed alla vigilia dell'acquisto a termine, i corsi abbiano un rialzo importante ed improvviso, in modo che la conclusione divenga per il riportato estremamente onerosa. Ma queste sono particolarità, non sufficienti per indicare il vero carattere differenziale, il quale precisamente consiste, più che nella differente alea corsa dallo speculatore, nell'inesistenza del *prezzo di riporto*. L. A. invece ne ragiona come se esistesse anche nel riporto indiretto.

per la negazione della esistenza di un « riporto indiretto » dal momento, che ammessa pure una qualche simiglianza di effetti economici dalla parte del riportato, non esiste dall'altra parte analogia alcuna, appunto perchè non esiste un riportatore.

Infine mi sembra che a queste stesse conclusioni dovrebbesi arrivare logicamente, quando si osserva [1]) che « la *causa* dell'operazione è più complessa nel riporto che nelle operazioni ordinarie di acquisto e di vendita, quali figurano nel « riporto indiretto ». Nel riporto diretto la causa di ciascuna operazione per ciascun contraente non sta esclusivamente nell'operazione stessa, ma anche nell'altra con cui è combinata. *A* s'impegna a consegnare i titoli, non solo per avere il danaro, ma anche perchè *B* s'impegna di riprendere i titoli a un termine prefisso. Parimenti *B* s'impegna di fornire il danaro non solo perchè *A* darà i titoli, ma perchè in avvenire gli restituirà i fondi ricevuti.

Ma allora, domando, dov'è il « riporto indiretto » se le due operazioni, che dovrebbero costituirlo, hanno ciascuna una causa propria per ambedue i contraenti? Nè si tratta di una semplice diversità giuridica; la diversità nella *causa* dell'obbligazione esiste come diretta conseguenza della essenziale difformità economica delle operazioni.

§ 146. — Non si può tralasciare questo tema del riporto senza far cenno di un argomento, che più direttamente ricollegasi alla politica delle banche nel mercato dei valori.

L'operazione del riporto favorisce l'emissione di nuovi titoli per parte degli istituti di credito e più specialmente la speculazione al rialzo su quei valori, alla cui collocazione le banche sono interessate. Anche in questo caso è il credito offerto agli speculatori, che serve a conseguire l'intento; perchè se gli speculatori alle prime scadenze, anzichè mantenere le loro posizioni, procedessero alla liquidazione, i titoli non potrebbero conservare quella tendenza al rialzo, che le banche vogliono ad essi imprimere. I capitali offerti a riporto dalle banche incoraggiano gli speculatori a perseverare nell'acquisto e nella conservazione dei titoli e, favorendone, per tal modo, il rialzo, da un lato prolungano con la speranza di rialzi sempre maggiori, l'opera della speculazione, dall'altro, assicurato il successo del titolo, ne preparano la collocazione definitiva presso i capitalisti. Così accade che una parte del « fondo riporti » delle banche sia appunto destinata non solo e prolungare le opera-

[1]) Allix, *op. cit.*, pp. 38-39.

zioni di speculazione, ma a preparare altresì la buona collocazione definitiva dei titoli.

Non devesi per altro, constatato questo fenomeno, procedere a generalizzazioni ingiustificate, trascurando di distinguere le forme varie e i vari gradi d'intensità che la politica del riporto presenta nei differenti ordinamenti bancarî e nei diversi mercati finanziarî. Così se è vero che le banche germaniche sogliono impiegare, alla vigilia dello emissioni, abbondanti capitali nelle operazioni di riporto, per « lavorare » il mercato, è anche vero che le loro consorelle francesi, come il Credito Lionese, la Società Generale e il « Comptoir National », destinano oggi a tal fine fondi relativamente meno importanti che un tempo, appunto perchè non sono costrette a compiere un simile « lavoro », se non in grado molto minore delle banche germaniche [1]).

Qua per altro non esauriscesi la funzione del riporto nel mercato dei valori. Come giustamente rileva anche il Fanno, i riporti hanno una importanza decisiva nel caso delle contrattazioni dei titoli già in circolazione. Dopo le emissioni i titoli in parte vengono acquistati dai capitalisti, in parte seguitano a fluttuare sul mercato,

---

[1]) Cfr. su ciò KAUFFMANN, *La banque en France*, trad. SACKER, Parigi 1914, p. 289. Generalizza quindi eccessivamente il FANNO, *Le banche e il mercato monetario*, Roma 1912, pp. 155-56, quando afferma, senza eccezione, che « gli istituti che assumono le emissioni dei nuovi titoli si prendono premura di mettere a disposizione degli speculatori capitali *abbondanti* di riporti » e quando conclude che « nei periodi di espansione economica, nei quali le emissioni di nuovi titoli si seguono numerose e frequenti, i fondi destinati dalle varie banche ai riporti aumentano notevolmente ». — La situazione del mercato finanziario, così varia nel tempo e nello spazio, influisce sulla condotta effettiva sulle banche e quindi non non è possibile prescinderne, specie se si vuole assurgere alle leggi generali della politica finanziaria.

Esaminando la quantità dei riporti del Credito Lionese in confronto alla quantità degli sconti, prestiti ed anticipazioni si osserva che i riporti non progredirono regolarmente e proporzionalmente alle altre operazioni, come resulta anche dalle cifre seguenti:

	SCONTI ECC. (migliaia di lire)	RIPORTI (migliaia di lire)		SCONTI ECC. (migliaia di lire)	RIPORTI (migliaia di lire)
1891	610287	54700	1898	757939	124952
1892	580913	100752	1899	766207	131770
1893	611221	94655	1900	921367	185463
1894	665278	162887	1901	1017329	175660
1895	638643	88604	1902	1051453	173366
1896	680689	142710	1903	1132725	228414
1897	703114	167057			

Cfr. il vol. XXI delle « *Publications of National Monetary Commission* » *Statistics of United States, Great Britain, Germany and France*, Washington 1911, fasc. 3, pp. 317

in mano degli speculatori. Questi titoli fluttuanti passano incessantemente per diverse mani; nel periodo, che passa tra una liquidazione e l'altra essi percorrono un lungo e tortuoso cammino, ma al sopraggiungere di ogni liquidazione ritornano presso le banche per essere riportati. Anzi, aggiunge il Fanno, « se ben si guarda, questo cammino essi non percorrono che idealmente. Passati nei forzieri delle banche riportatrici all'atto del primo riporto, essi restano quivi rinchiusi tra una liquidazione e l'altra. E quando, al giungere di ogni nuova liquidazione, gli ultimi acquirenti si fanno riportare i titoli dalle banche, queste nel denunciare il riporto continuano a tenere i titoli presso di sè fino alla successiva liquidazione ». Però è da osservarsi, come l' autore stesso rileva, che alla banca spetta, per la natura stessa del contratto di riporto, la facoltà di denunciarlo ad ogni liquidazione. Si può prescindere da questa facoltà e dal fatto che essa viene esercitata dalle banche in confronto degli speculatori singoli ? Così sembra al Fanno, perchè, a suo avviso, « tale facoltà, se sussiste di diritto e di fatto nei rapporti di ogni singola banca con ogni singolo speculatore, si risolve in una mera finzione per la totalità delle banche poste in relazione con la totalita dei titoli fluttuanti ». E certo finchè i titoli sono fluttuanti continuano ad essere riportati, ma non è indifferente che la facoltà di denunzia si risolva sostanzialmente in una variazione del prezzo del riporto ad ogni liquidazione, secondo i mezzi, che le banche han disponibili e secondo la destinazione che ad essi riservano; non diventa insomma codesta facoltà una mera « finzione ». Perchè in primo luogo la variazione del prezzo di riporto esercita, a sua volta, sulla speculazione una decisiva influenza; perchè in secondo luogo l' orientamento della speculazione stessa dipende non tanto dal « prezzo del riporto » in astratto quanto dai prezzi del riporto, in concreto e dalle loro divergenze effettive, quando anche in parte temporanee, (ma la speculazione si basa appunto sulla temporaneità delle variazioni di prezzo) a seconda della qualità dei titoli. Quindi il contratto di riporto offre con la sua stessa conformazione giuridica, lo strumento più adatto alle banche per imprimere alla speculazione un determinato indirizzo, o meglio per contribuire, se altro non si oppone, a tale resultato [1]).

[1]) Non è quindi indifferente alla speculazione l' ordinamento giuridico del mercato dei valori; non è senza importanza che sia o non sia riconosciuto il mercato a termine. Certo anche in quei paesi ove le operazioni a termine sono proibite, non tace la speculazione, che trova il modo di esercitarsi, anche con le semplici operazioni a contanti. Certo anche dove l' « a termine » è proibito e il riporto manca,

La massa dei titoli fluttuanti riportati presso le banche è continuamente mutevole; questi titoli affluiscono nei portafogli delle banche e in quelli dei privati, per ritornare poi, con movimento incessante, a far parte della massa dei titoli fluttuanti. Si possono rinchiudere in una formula, senza pericolo di trascurare elementi essenziali, le « leggi », che guidano questo moto alternativo? Non sembra, perchè essi sono in tal numero e tanto intimamente connessi, che nessuno può essere trascurato nè confinato in una posizione, di fronte agli altri, secondaria.

« Fra tutti i fattori esterni che influiscono sull' andamento del mercato dei valori, quello che sta in prima linea è senza dubbio la

---

le banche trovano il modo di sussidiare ugualmente la speculazione, nell' unica forma in cui è consentita, quella a contanti.

Nel caso delle operazioni a termine le banche sussidiano gli speculatori mercè il riporto, al giungere della prima liquidazione; nel caso invece delle operazioni a contanti, debbono subito prestare il loro sussidio, a mano a mano che si compiono le operazioni di effettivo ritiro dei titoli e di pagamento dell' importo relativo.

Non si può affatto da ciò dedurre (FANNO, *op. cit.*, p. 158) che « eccettuate queste differenze di forma, la natura delle due operazioni è identica *e identiche ne sono le conseguenze* ». Tutt' altro! Così si dimentica senza ragione alcuna, il fenomeno giuridico. Quando il sussidio è dato alle operazioni a contanti, le uniche ammesse, la speculazione si trova, fino dal primo suo atto, vincolata al prestito delle banche e costretta a subirne l' onere relativo; quando l' « a termine » è consentito l' indipendenza della speculazione dal capitale sussiste nel periodo intermedio tra la conclusione dell' operazione e la prima liquidazione. Nè quindi può dirsi, non fosse altro per questa sensibile differenza, che anche nel mercato a contanti « la speculazione può sbizzarrirsi a volontà », se non dimenticando le differenze tra l' uno e l' altro ordinamento giuridico del mercato dei valori ed i suoi riflessi evidenti sulla speculazione.

Non solo, ma si può aggiungere che ogni ordinamento giuridico di codesto mercato porta seco particolari conseguenze sulla speculazione, nessuna delle quali quali è irrilevante, ma anzi ciascuna delle quali contribuisce ad imprimere al fenomeno un carattere concreto importantissimo, da cui non ha senso prescindere. Per esempio, che giova il dire, col FANNO, che la legge germanica 22 giugno 1896 non potè impedire i « giuochi di borsa », che dal mercato a termine si trasferirono a quello a contanti? È vero, ma non porta affatto a disconoscere gli effetti fondamentali che codesta legge ebbe sul mercato dei valori nei suoi rapporti con la politica bancaria. Appunto perchè, soppresso l' « a termine », la speculazione fu costretta al pagamento immediato dei titoli, dovette immobilizzare, sia pure coll' aiuto delle banche, somme considerevoli e ridotta, per di più, nei momenti di crisi, a corto di disponibilità, non potè esercitare, come prima, con la collaborazione del capitale, il suo ufficio moderatore per sostenere i corsi. La soppressione di quel perfetto strumento di collaborazione tra capitalista e speculatore, che è il riporto, fu tutt' altro che trascurabile, ma anzi ebbe profonde conseguenze economiche. « Le capitaliste, osserva giustamente il LESCURE (*Le marché à terme* cit., pagine 189-90), ne peut plus, au moyen de cette opération de toute sécurité qu' est pour lui le report, collaborer avec le professionel pour soutenir les cours. Le banques sont ainsi conduites à immobiliser, pour soutenir le cours de valeurs, des sommes qui trouveraient alleurs un emploi plus utile ».

massa dei mezzi monetarî disponibili pei riporti ». Così il Fanno, ma è assai dubbio che si possa accogliere questa opinione, senza le dovute restrizioni, le quali riducono la massa dei mezzi monetarii disponibili presso le banche ad un elemento puro e semplice tra i molti, che il fenomeno determinano. Quel flusso e riflusso dei titoli dai portafogli bancarii e privati alla massa fluttuante da un lato subisce l'influenza di tutte le cause, da cui il risparmio resulta nella sua produzione e nella sua collocazione, dall'altro è soggetto all'influsso della speculazione.

Ma, comincia coll'osservare il Fanno, i capitalisti privati e le banche vendono generalmente una parte dei loro titoli quando i prezzi sono alti, mentre fanno larghi acquisti di titoli quando i prezzi ribassano. Ora poichè queste alternative dei prezzi sono precisamente mantenute dalle manovre di borsa, promosse dalla speculazione, che in questa alternativa continua vede una occasione di guadagno, in sostanza il movimento di flusso e riflusso dei titoli parte dalla speculazione. L'intervento del risparmio e delle banche esercita, a sua volta, un'azione moderatrice sulla oscillazione dei prezzi, ma è la speculazione che, almeno apparentemente, regolando l'intervento del risparmio, è l'arbitra del mercato dei valori.

Se non che in questa serie di ragionamenti vi è un punto difettoso. Il risparmio trovasi eccitato alla vendita dei titoli nel caso degli alti prezzi ed all'acquisto nel caso di prezzi bassi, ma il risparmio non ha una sola collocazione, quella dei titoli pubblici, ne ha infinite e quindi non è soltanto il prezzo dei titoli quello che determina il movimento del risparmio in confronto coi titoli stessi; esso subisce l'influenza di tutte le cause, da cui resulta la convenienza relativa delle varie forme d'impiego, sia pure transitoriamente. Quindi l'azione della speculazione, a traverso il prezzo dei titoli, non può ritenersi tale da vincolare il risparmio, il quale pertanto esercita anche una sua influenza indipendente sul flusso e riflusso dei titoli stessi.

A parte ciò, il Fanno, continuando nel suo ragionamento, vuol dimostrare che la speculazione, apparente regolatrice dei mercati, è dominata, per parte sua, da alcuni fattori esterni, tra i quali il principale, a suo avviso, è, come si è detto, « la massa dei mezzi monetarî disponibili pei riporti » presso le banche. Poichè i titoli fluttuanti debbono rimanere permanentemente a riporto presso le banche, dipende dall'importanza dei fondi, che le banche hanno disponibili per i riporti la possibilità di prezzi alti o la necessità di prezzi bassi. « Il valore complessivo dei titoli fluttuanti resulta

dal numero di codesti titoli moltiplicato pei prezzi rispettivi. Ora perchè le banche possano prenderli a riporto, è necessario che i capitali che esse hanno disponibili ammontino alla somma corrispondente al valore totale dei titoli. Se tale capitale non basta, molti titoli non potranno essere riportati, ed il loro valore complessivo dovrà diminuire fino a rientrare nei limiti dei capitali disponibili per i riporti. Ma il valore complessivo dei titoli da riportare non può diminuire, fissa rimanendo la loro quantità, che mercè una diminuzione dei prezzi. E perciò la tendenza del mercato dei valori al rialzo o al ribasso può in via normale considerarsi dipendere dal rapporto tra il valore complessivo dei titoli fluttuanti ed i capitali disponibili per i riporti ».

Ma che cosa è questo « fondo riporti » se non una pura astrazione? Non è forse un *quid* variabile a seconda dei mezzi monetarî complessivi a disposizione delle banche, non subisce esso l'influenza della legislazione bancaria e degli indirizzi che essa addita alla politica bancaria, oppure delle forme che la politica bancaria assume a seconda dei mercati finanziarî, non è forse vero che la stessa speculazione, con la sua domanda dei riporti, così variabile anche in funzione delle forme che la speculazione assume, influisce sulla offerta dei riporti e quindi sul fondo a ciò destinato? L'affermare dunque che il fondo dei riporti esistente presso le banche determina la tendenza del mercato dei valori al rialzo o al ribasso può essere altrettanto vero quanto l'affermazione contraria che la speculazione, con le sue mutevoli tendenze, determina il fondo dei riporti [1]).

La verità si è che tutti questi fenomeni, cui abbiamo accennato, sono intimamente connessi ed inscindibili di modo che non ve n'è

[1]) Il FANNO, dopo avere (pp. 160 ss.) descritto l'intervento delle banche e dei capitalisti sul mercato dei valori come svolgentesi spesso in direzioni opposte alle mosse degli speculatori, in modo da esercitare rispetto ad esse una funzione moderatrice, poi (pp. 221 ss.) afferma che « qualora si passi a considerare le borse da un punto di vista teorico e da un punto di vista teorico si considerano le funzioni degli speculatori » si deve ammettere che banche e speculatori, anzichè agire in antitesi, agiscano nello stesso senso, cioè che le une e gli altri acquistino titoli, ogni qualvolta vedano la convenienza di farlo, il che accade quando il prezzo dei titoli è al di sotto del limite di equilibrio, resultante dal loro reddito capitalizzato al saggio dell'interesse normale, tenuto conto del rischio ad essi inerente.

Ma come può formularsi una teoria in opposizione al fatto accertato della no
male contraddizione tra l'azione delle banche e quella degli speculatori? D'altr
parte è chiaro che se la convenienza delle banche e degli speculatori fosse, con
si suppone, costantemente coincidente, non si capirebbe affatto perchè le banc
rinunziassero a favore degli speculatori a una parte degli utili che potrebbero
cavare, fornendo agli speculatori una parte dei capitali disponibili e dando
questi modo di acquistare titoli, anzichè destinare tutti i capitali disponibili

alcuno che abbia sugli altri tale preminenza da potersi definire l'*unica causa*. Quando si prescinda da tale verità si perviene, non volendo, a conclusioni supremamente unilaterali e perciò inaccoglibili.

D'altra parte, allorchè si parla della speculazione e della sua influenza sul mercato dei valori, come prescindere, dicevo, dalle forme concrete della speculazione?

Per esempio l'influenza dei contratti a premio sul corso dei titoli e sui rapporti stessi fra la speculazione e le banche è considerevole

Innanzi tutto si tenga presente che il premio, limitando il rischio dello speculatore, acconsente che egli intraprenda operazioni della maggiore importanza, magari di gran lunga sproporzionate alla sua capacità. È anche naturale che la limitazione della perdita tenda a diminuire la prudenza degli speculatori, ad allontanarli sempre più da quel tipo astratto, immaginato da alcuni teorici, che occorrerebbe rispondesse proprio ai fatti, perchè le deduzioni ne fossero accettabili.

Il giorno della « risposta dei premi » lo speculatore dichiara se ritira o abbandona il premio; nel primo caso egli trasforma la sua operazione a premio in una operazione « ferme »: nel secondo caso si libera da ogni impegno contrattuale, ad evitare la perdita maggiore che subirebbe se in luogo di abbandonare il premio, acquistasse o vendesse i titoli al corso del giorno. Ora poichè questo « cours de réponse », come è chiamato alla Borsa Parigina, può decidere di guadagni o perdite favolose, dei veri movimenti febbrili hanno luogo, nelle grandi borse, con l'intento di influire su questo prezzo momentaneo, d'importanza decisiva per gli speculatori.

l'acquisto dei titoli per proprio conto. Appunto perchè codesta coincidenza non è necessaria, le banche talvolta acquistano titoli tal'altra, e più spesso, preferiscono che l'alea sia corsa dagli speculatori. Il Fanno cerca di sanare la contraddizione affermando che la rinunzia « apparentemente incomprensibile è spiegabile con un concetto di lodevole prudenza », dal momento che l'andamento dei prezzi futuri è sottoposto sempre a un grado di incertezza. Ma ciò non convince, perchè ci siamo partiti dall'ipotesi che le banche abbiano la *convenienza* all'acquisto: se l'hanno perchè non acquistano? L'elemento del rischio è stato apprezzato quando abbiamo affermato la « convenienza ».

Da tutto ciò resulta che le periodiche, e potremmo dire, *normali*, contraddizioni tra la convenienza delle banche e quella degli speculatori, determinate dalle manovre della speculazione, contribuiscono a spiegare, nelle loro alterne fasi, la varia espansione del fondo che le banche destinano all'acquisto dei titoli e quello con cui provvedono ai riporti. Dunque è esatto, di fronte alla speculazione *effettiva*, l'unica da considerarsi, quel che nel testo si afferma: che la speculazione non esercita sul fondo-riporti minore influenza di quel che il fondo-riporti sulla speculazione; che tra i due fenomeni vi è un rapporto di interdipendenza, non già un rapporto unilaterale di causa ad effetto.

Una forma complessa di contratto a premio è lo *Stellage* (Boersen Stellage Geschaeft o Stellgeschaeft, come è chiamato in Germania). È un contratto, in virtù del quale uno speculatore si assicura, ad una certa scadenza, la facoltà di scegliere tra la vendita e l'acquisto di determinati titoli a prezzi fissati, essendo però formalmente tenuto a pronunziarsi per l'una o per l'altra delle due alternative.

Il rischio dello speculatore, che riservasi il diritto di comprare o di vendere alla scadenza, purchè alle stabilite condizioni, è limitato e precisamente questo limite è dato dalla metà della differenza esistente tra i due corsi dello *Stellage*. Questo è, per lui, il corso più cattivo ed a questo prezzo gli sarà indifferente optare per l'acquisto o per la vendita dei titoli. Viceversa il beneficio che le variazioni dei corsi possono assicurargli è illimitato.

L'altro contraente (che dalla pratica borsistica è chiamato venditore, come il primo compratore) si impegna di ricevere o di consegnare i titoli, a data fissa ed ai corsi precedentemente determinati, non appena l'altro abbia dichiarato la sua opzione. Egli corre così un rischio illimitato, mentre il suo beneficio è limitato. Perciò egli deve cercare un compenso nella differenza tra il corso di acquisto e quello di vendita e naturalmente a lui conviene che questa differenza sia la maggiore possibile, come all'altro conviene il contrario, anzi idealmente converrebbe che l'uguaglianza dei corsi gli consentisse di appropriarsi in ogni caso un beneficio [1]).

Giova domandarsi se queste operazioni, in cui lo speculatore non è guidato (come è evidente) da alcun giudizio di previsione sul futuro corso dei titoli, tanto è vero che egli specula contemporaneamente al rialzo e al ribasso, possono mai annoverarsi tra quelle, che contribuiscono, secondo alcuni teorici della speculazione, a mitigare le oscillazioni dei prezzi, avvicinando ai presenti i prezzi futuri previsti dagli speculatori.

§ 147. — Spesso la legge ha preso posizione di combattimento contro il « giuoco di borsa », ma quasi sempre senza risultato. È stata fino ad oggi incerta la giurisprudenza Italiana se riconoscere oppur negare la validità dei contratti « differenziali » [2]), mentre la

---

[1]) Allo « Stellage » germanico corrisponde, nella borsa di Londra, il « Put and Call », che ha lo stesso carattere di una operazione a premio, che conferisce la facoltà della scelta tra l'acquisto o la vendita dei titoli.

[2]) Referendoci ad alcune delle più recenti sentenze, ricordiamo che la Cassazione di Torino 8 aprile 1911 proclamava che « i contratti differenziali veri e proprii non sono contrarî alla morale e all'ordine pubblico » (ved. sentenza con nota adesiva del VIDARI in « *Riv. dir. comm.* », 1911, II, pp. 537 ss.) e conformemente la Corte d'Appello di Milano, 5 dicembre 1911, ma, strano a dirsi, la Cassazione di

dottrina era, si può dire, concorde nel riconoscerli [1]. Oggi, dopo la nuova legge 20 marzo 1913, sembra che ogni ragione di dubbio sia finalmente scomparsa, perchè se la legge attuale non contiene un esplicito riconoscimento dei contratti differenziali, ciò risulta in-

---

Torino aveva deliberato in senso del tutto contrario con una di poco precedente sentenza del 17 gennaio 1911.

La incertezza dominante nella giurisprudenza circa l'apprezzamento dei contratti differenziali aveva i suoi riflessi anche nella soluzione di particolari questioni giuridiche, massime quella della validità dei contratti differenziali su merci e derrate, stipulati su foglietti bollati, ma fuori di borsa, sebbene la questione medesima fosse del tutto estranea e la soluzione negativa risultasse manifesta dall'art. 2 della l. 13 settembre 1876. La Corte d'Appello di Brescia, 18 dicembre 1912 (« Rivista di Diritto Commerciale ». 1913, II, p. 237, con nota contraria del BOLAFFIO) concesse azione in giudizio a quei contratti, in senso contrario deliberò la Corte di Appello di Milano, 14 febbraio 1913; la sentenza della Corte di Brescia fu approvata dalla Cassazione di Torino 7 luglio 1913, la quale si conformò all'opinione della Corte di merito sulla natura del contratto differenziale: « non potersi ritenere che si tratti di giuoco o scommessa, perchè i contraenti nè l'uno nè l'altro intendono fare, ma prevedere fatti non dipendenti dalla mera sorte, *bensì prevedibili mediante il sussidio di speciali cognizioni*: quei contratti costituiscono speculazioni che nulla hanno di illecito e contengono un elemento aleatorio non dissimile da quello che si riscontra nelle assicurazioni e nel vitalizio.... ».

[1]) Sulla validità dei contratti differenziali, in senso favorevole, cf. VIDARI, in varî suoi scritti ed ultimamente in « Rivista di Diritto Commerciale », 1911, II, p. 557 e particolarmente BOLAFFIO, di cui si meditino le profonde osservazioni a commento della sentenza 14 febbraio 1910 del Tribunale di Firenze in « Rivista di D.° Commerciale », 1910, II, pp. 442 ss. Ivi il Bolaffio esamina la questione con mirabile lucidità, partendosi dai concetti di scommessa e di giuoco per concludere che la nozione di scommessa e di giuoco esula dai contratti a termine, anche quando risolvansi nel pagamento delle differenze. Per vero se la dimostrazione del Bolaffio è ineccepibile nella sua prima parte (chè di « giuoco » nel significato tecnico della parola non si può parlare) non ugualmente incontestabile appare nella sua seconda parte, relativa alla nozione in scommessa in rapporto coi contratti differenziali. « La borsa dei valori, dice il Bolaffio, è un mercato: vi si comprano e vendono titoli a pronti o a termine, *sotto le influenze, le previsioni, gli stimoli di questo particolare mercato....* L'esecuzione del contratto, mediante il pagamento delle differenze, è la liquidazione normale di ogni operazione di scambio economico, perchè nella differenza sta il guadagno e rispettivamente la perdita della speculazione riuscita o mancata ». L'opinione del Bolaffio sembra analoga a quella del Vidari, secondo il quale i contratti differenziali « non sono neppure una scommessa perchè questa *si presuppone fatta necessariamente nella completa ignoranza di ambe le parti scommettenti dell'evento futuro o passato, intorno a cui si aggirerà la scommessa. Negli affari differenziali invece l'evento futuro si può con buona ragione presumere dagli eventi passati....* ». Ma se la scommessa è quel contratto aleatorio per cui « la conferma di un convincimento di un contraente è avvalorato da un guadagno a carico del contraente che ha il convincimento opposto », secondo la definizione del Bolaffio, non è essenziale alla nozione di scommessa che i contraenti non ispirino i loro convincimenti a cognizioni positive di fatto, a previsioni più o meno fondate, ma sempre incerte, che, nel caso particolare, derivano dalle vicende passate ed attuali del mercato. Tanto poco sicura è la previsione dell'evento futuro dagli eventi passati, che i convincimenti dei contraenti sono precisamente opposti ed ambedue plausibili ed ambedue fondati sull'osservazione della reale situazione

dubbiamente dal sistema della legge, che li considera come contratti effettivi aventi per oggetto i titoli o le merci [1]).

In Francia la legge 28 marzo 1885 ha soppresso (tale l'opinione accettabile di una gran parte della dottrina e della giurisprudenza Francese) l'« eccezione del giuoco ».

Fino a quel momento i contratti a termine erano bensì, in principio, considerati come valevoli, ma contro di essi si ammetteva, quando le circostanze della causa lo consentivano, la « eccezione del giuoco ». Al discernimento del giudice era rilasciato di stabilire quando l'eccezione poteva essere ammessa, in base alla intenzione delle parti, che resultava da molteplici presunzioni, come lo stato

---

del mercato. Ma la questione perde d'importanza di fronte al fatto incontestabile e fondamentale che i contratti-differenziali, a cui la nozione di scommessa potrebbe con qualche fondamento applicarsi, esulano dalla pratica delle borse dei valori e delle merci.

[1]) Su ciò ved. le osservazioni decisive del VIVANTE, *I contratti differenziali e la nuova legge*, in « Rivista di D.° Comm. », novembre 1913, pp. 925 ss.

Tra i molti argomenti ha particolare valore la riconosciuta efficacia (art. 43) ai contratti differenziali perfezionati all'estero, quando anche sia « convenuto di risolverli col pagamento della sola differenza dei prezzi di borsa ». Dunque l'eccezione di giuoco non può, a maggior ragione, opporsi ai contratti stipulati all'interno. *Contra*, BALLETTI, *Della validità dei contratti differenziali di borsa dopo la nuova legge*, in « Monitore dei Tribunali », 1913, p. 801 e, con argomentazioni sottili ed ingegnose, DE GREGORI, *I contratti differenziali di borsa di fronte alla nuova legge 20 marzo 1913*, in « Diritto Commerciale », gennaio 1914.

La l. 20 marzo 1913 risolve anche difinitivamente una questione, che tenne divisa la nostra dottrina e la nostra giurisprudenza e che aveva importanti riflessi pur sul diritto internazionale: se i foglietti bollati prescritti per i contratti di borsa non fossero da considerare come una pura forma del contratto giuridico, ma invece come un modo di percezione della tassa richiesta dallo Stato per il riconoscimento di quei contratti in giudizio. Poteva esser dubbio sotto la antica legge (vedi però in favore dell'opinione affermativa le corrette osservazioni del FEDOZZI nel « Diritto Commerciale », 1910, I, 410 e 411, I, 203), ma il dubbio è eliminato dalla legge nuova, che caratterizza appunto i foglietti bollati come un modo di percezione della tassa (art. 35); dal che deriva che codesta norma, nei rapporti internazionali, non può essere soggetta al principio *locus regit actum*, ma cade sotto il principio della territorialità, valevole per tutte le norme di diritto pubblico ed in ispecie per quelle di diritto tributario. Cf. FEDOZZI, *I contratti di borsa fatti all'estero secondo la nuova legge del 20 marzo 1913*, in « La società per azioni », ottobre 1913. L'A. ritiene « meramente pleonastica » la clausola finale dell'art. 43, che riconosce esplicitamente la validità dei contratti differenziali stipulati all'estero, dal momento che la validità di questi contratti in Italia, e conseguentemente dei contratti dello stesso genere all'estero, resultava da altre esplicite disposizioni della stessa legge, come dall'art. 47 che dichiara atti di commercio le operazioni a termine sopra titoli di credito e valori. Ma è bene, di fronte alle antecedenti esitazioni della giurisprudenza, che il legislatore con una clausola così esplicita, sia pure pleonastica, abbia definitivamente troncato la questione, convalidando con un argomento così decisivo, come quello che discende dall'art. 43, l'unica possibile interpretazione della volontà legislativa, per altre norme della stessa legge manifesta.

di fortuna dei contraenti, la loro professione più o meno estranea all'affare di cui si trattava ecc. La legge del 1885 volle vietare alle parti di invocare l'eccezione del giuoco e al giudice di ricercare l'intenzione delle parti [1]).

In Germania prima della legge 22 Giugno 1896 i contratti a termine, in omaggio all'art. 317 del Codice di Commercio, si consideravano come leciti, ma l'eccezione di giuoco era largamente ammessa dalla giurisprudenza. La legge del 1896, resultato di una violenta campagna condotta dalla « Federazione degli agricoltori Germanici », cui tenne dietro una grande inchiesta governativa, impose quale condizione indispensabile per la validità dei contratti a termine la iscrizione dei contraenti nei registri di borsa (*Börsenregister*) e nello stesso tempo stabilì che alcuni titoli e alcuni prodotti non potessero mai essere oggetto di contratti di questa natura (le azioni di ogni società avente un capitale inferiore ai venti milioni di marchi, le azioni minerarie ed industriali, i cereali e i prodotti dell'industria molinaria). Cosicchè eran nulli, in base a questa disposizione di legge, tutti i contratti a termine di borsa conclusi fra persone non iscritte sopra il registro di borsa oppure che avessero per oggetto i titoli e prodotti colpiti dal divieto; ma nello stesso tempo l'eccezione

---

[1]) Conformemente anche il recente giudizio del tribunale civile di Brignolles 30 giugno 1910 (in « Gazette des Tribunaux », 16 settembre 1910).

La giurisprudenza francese si è spesso mantenuta in questa direzione, consentendo però, di solito, la possibilità di ammettere l'eccezione del giuoco quando ci si trovi di fronte a una convenzione scritta, che dispensa le parti dal ricevere o consegnare i titoli (Cf. le sentenze di Cassazione 22 giugno 1898, 19 marzo 1900, 1 agosto 1904 in DALLOZ, *Dictionnaire de droit*, I, 5. 1, 437, I, 583).

Circa l'influenza che la legge francese ha avuto su altre legislazioni, per esempio su quella egiziana, cfr. GRANDMOULIN, *Traité élémentarie de droit civil egiptien indigene et mixte comparé avec le droit français*, Rennes. s. a., II, p. 301. In Egitto un decreto 8 novembre 1909 dispone che tutte le operazioni a termine concluse in una borsa autorizzata, in conformità della legge e dei regolamenti di borsa, sono lecite e valevoli, anche quando, nell'intenzione delle parti, debbono risolversi nel puro pagamento delle differenze.

L'art. 1 della l. 28 marzo 1885 dice testualmente così: « Tous marchés à terme sur effets publics et autres, tous marchés à livrer sur denrées et marchandises sont reconnus légaux. Nul ne peut, pour se soustraire aux obligations, qui en résultent, se prévaloir de l'article 1965 du Code Civil lors même qu'ils se résoudraient par le paiement d'une simple différence ».

Vi è però una parte della giurisprudenza francese, la quale, nonostante la chiara dizione dell'articolo citato, fondandosi anche sui lavori preparatori della legge, d'altronde parecchio incerti e contraddittori, afferma doversi consentire tuttavia l'« eccezione di giuoco » quando *comunque* resulti che l'intenzione originaria delle parti sia stata la speculazione sulle differenze e seguita a distinguere fra contratti « seri e reali » e contratti « fittizi », precisamente come in Italia, almeno prima dell'ultima legge 20 marzo 1913.

di giuoco veniva ad essere esclusa nei rapporti delle persone regolarmente iscritte alla borsa e pei contratti ammessi dalla legge. Le persone iscritte nel registro o dispensate dall'iscrizione non potranno, diceva esplicitamente l'art. 69 della legge, « opporre una eccezione basata sul fatto che la esecuzione mediante la consegna dei titoli o delle merci era stata esclusa contrattualmente » [1].

La successiva legge 8 maggio 1908, fu il resultato di una transazione fra le opposte tendenze agraria da un lato, industriale e bancaria dall'altro, quest'ultima vigorosamente difesa dalla « Unione centrale della banca e dei banchieri tedeschi ». Fu mantenuto il principio delle limitazioni personale e reale. Ma la capacità personale non risulta più dall'iscrizione nel registro di borsa, bensì normalmente dall'iscrizione nel registro di commercio, che è più o meno obbligatoria per la maggior parte dei commercianti, mentre altre categorie di individui e di enti, tassativamente enumerate dalla legge, sono considerati capaci, ancorchè non iscritte nel registro di commercio. La limitazione reale è meno rigorosa che nella legge antecedente perchè se l'art. 65, imposto dal partito agrario, ripete « che i contratti a termine di borsa sui cereali e sui prodotti dell'industria molinaria sono proibiti », per le azioni di intraprese commerciali ed industriali conferiscesi al *Bundesrath* (Consiglio Federale) la facoltà di consentirne la contrattazione a termine. Quanto all'eccezione di giuoco l'art. 58 della nuova legge stabilisce espressamente l'inapplicabilità degli art. 762 e 764 del codice civile, relativi all'eccezione di giuoco [2].

[1]) Più precisamente questo articolo levò l' « eccezione di differenza », la quale, se non teoricamente, di fatto coincide con quella di giuoco. Prima di questa legge, la giurisprudenza ammetteva larghissimamente, fondandosi sulle disposizioni del diritto civile sul semplice giuoco, l'eccezione del giuoco nel caso delle operazioni a termine di borsa.

Neanche però l'art. 69 della legge 1896, levò ogni dubbio.

La giurisprudenza e la dottrina rimasero anche in Germania, come in Francia, piuttosto esitanti, sebbene senza ragione. Si volle sostenere da alcuni che l' « eccezione di differenza » era tolta dall'art. 69 nel solo caso di *esclusione contrattuale* della consegna effettiva dei titoli o delle merci, ma sussisteva l'eccezione differenziale basata sulle circostanze di fatto. Nacque anche complicazione perchè l'art. 69 potè sembrare abrogato dall'art. 764 del Codice Civile che stabilisce la nullità di ogni contratto « concluso con l'intenzione che un contraente paghi all'altro la differenza fra il prezzo convenuto e il prezzo di borsa o di mercato al giorno della consegna ». Ma venne poi, su ciò, a togliere il dubbio l'art. 14 della l. d'introduzione al Codice di Commercio, la quale stabilì di aggiungere all'art. 69 della « Boersengesetz » un'alinea così concepita: « Queste disposizioni sussistono nonostante l'art. 764 del Codice Civile ».

[2]) Cf., in proposito, GUYOT, *La réforme des bourses allemandes*, Parigi 1911, pp. 107 ss.

§ 148. — Distinti i titoli in due grandi classi (obbligazioni ed azioni), documento le prime di un semplice prestito di capitale, le seconde di impiego di capitale in un'impresa, si osserva da alcuni scrittori che vi sono certi elementi fondamentali che determinano il corso dei titoli, e sono varii a seconda che si tratta di obbligazioni o di azioni [1]).

Poichè nelle obbligazioni l'ammontare d'interesse è fisso, il prezzo dei titoli dipenderà dal saggio d'interesse proprio degli investimenti di quella natura. In ogni momento e in ogni paese vi ha un determinato saggio d'interesse che risponde ad impieghi, che presentano un determinato grado di sicurezza; sarà questo saggio che stabilirà il prezzo dei titoli. Così se il saggio degli investimenti, che presentano uguali condizioni della rendita italiana 3,50 %, è il 3 %, il corso di essa sarà di lire 116,66, che al saggio del 3 % danno appunto le lire tre e cinquanta di rendita annue.

Il corso normale delle azioni sarà in funzione del dividendo, che si potrà presagire e del saggio del profitto relativo alle imprese di quell'ordine. Nel calcolo del dividendo si tien conto della incertezza e della distanza, cioè si riduce in valore attuale il valore futuro, applicando questi coefficienti di riduzione.

Ma che cosa si può dedurre da tali premesse in ordine agli effetti della speculazione sul corso dei titoli? Se pur si consente che normalmente ogni mutamento dei prezzi si ricollega alle variazioni degli elementi indicati, non perciò meno decisive appariscono le influenze della speculazione. Perchè alcuni di questi elementi implicano necessariamente un giudizio di previsione, che *deve avere* tutti i caratteri di relatività, che qualsiasi previsione accompagnano (cfr. per analogia, quanto si è detto sul « valore di realizzo » al § 116) e tutti gli elementi, da cui si fa dipendere il corso dei titoli, sono soggetti a mutamenti continui, che gli speculatori prevedono o anche artificio-

---

[1]) Su questo argomento sono fondamentali le indagini del GRAZIANI. *Teoria delle operazioni di borsa*, cit., pp. 19 ss; cfr. pure *Principii di economia commerciale*, pp. 109 ss. In contraddizione col GIFFEN, *Stock Exchange securities*, Londra 1879 il Graziani sostenne già nel primo suo lavoro, ed ora ripete, che quelli nel testo ricordati sono gli unici elementi da cui normalmente dipende il corso dei titoli di borsa. Le oscillazioni nel valore della moneta, delle merci, degli altri titoli di credito hanno importanza solo in quanto determinano variazioni nel saggio dell'interesse e nel saggio del profitto « e quindi sempre a questi soli fatti può attribuirsi la variazione normale nel corso dei titoli ».

Il FANNO, *Le banche e il mercato monetario*, Roma 1913, p. 160, dichiara di accogliere la teoria del GRAZIANI, ma l'espone, in forma semplificata, così: « I prezzi dei titoli si determinano sul mercato in base al loro reddito capitalizzato al saggio dell'interesse corrente tenuto conto dei rischi ad essi inerenti ».

samente preannunziano, pur conoscendo l'inesattezza o la falsità delle notizie propalate.

Ora se è evidente che un giudizio di previsione *esatto* ha l'effetto di scontare in precedenza gli avvenimenti futuri, di avvicinare gradualmente i prezzi futuri ai prezzi presenti, di mitigare le oscillazioni dei corsi, è anche evidente che tutti gli errori di previsione degli speculatori e, a maggior ragione, tutte le così dette « manovre di borsa », provocano continui ondeggiamenti nel prezzo dei titoli.

Anche per i titoli dunque, se non vogliamo discostarci dai fatti, bisogna riconoscere non una ma due apparentemente contraddittorie tendenze della speculazione, l'una che avrebbe per effetto, se potesse svolgersi incontrastata, come qualcuno la suppone in teoria, di avvicinare ai presenti i previsti prezzi futuri, moderando le oscillazioni dei corsi, l'altra, che invece moltiplica o per errore o per consapevole artifizio, le oscillazioni stesse ed è, in sostanza, almeno fino ad oggi, la tendenza dominante [1]).

Cosicchè, e per quanto riguarda i prodotti e per quanto riferiscesi ai titoli, ma per questi ultimi più specialmente, è lecito elevare più di un dubbio sulla infallibile tendenza della speculazione *reale* a svolgersi in armonia con l'interesse sociale, come sostengono quanti considerano alcuni caratteri innegabili della speculazione, arbitrariamente separandoli poi da altri, non meno importanti, che

[1]) Scrive il GRAZIANI, *Principii*, p. 119: « Si afferma che gli speculatori si interessano soltanto delle oscillazioni dei corsi, ma essi non hanno potenza di provocarle, e quindi solo se correttamente le preveggono potranno avvantaggiarsene. Una notizia falsa, ad arte diffusa, può certo momentaneamente mutare il corso corrente d'uno o più titoli, ma si tratta di frodi che possono manifestarsi in ogni campo della vita economica e che d'altronde hanno effetto limitato e temporaneo ». Ma non sembra rispondente al vero quel che l'autore ed altri affermano che le sole « corrette » previsioni possono avvantaggiare gli speculatori; anzi questi dalle scorrette manovre traggono spesso il maggior vantaggio (cfr. in questo senso anche FANNO, *op. cit.*, *l. cit.*); nè sembra esatto che gli speculatori non possano provocare, sia pure momentaneamente, (ma pei loro intenti il « momentaneo » corrisponde al definitivo) le oscillazioni. Nè in fine le « frodi » che in altri campi perturbano la vita economica hanno proprio lo stesso carattere e la stessa importanza degli errori di previsione degli speculatori e delle manovre di borsa. L'errore in cui lo speculatore è involontariamente trascinato o volontariamente trascina gli altri non può considerarsi come accidentale od estrinseco alla speculazione, ma come *sostanzialmente* inerente alla speculazione *reale*, l'unica che si deve considerare. Gli effetti degli errori e delle frodi, si dice, sono « limitati e temporanei », ma un « temporaneo » che inevitabilmente tende a ripetersi porta seco conseguenze profonde di carattere definitivo.

Ben riconosce questo duplice aspetto della speculazione il MURRAY, *Lezioni di economia politica*, Firenze 1912, II, p. 321. Vedi anche le belle osservazioni di TOUGAN-BARANOWSCKY, *Les crises industrielles en Angleterre*, trad. fr., Parigi 1913, p. 269

contribuiscono a far divergere la speculazione dal suo indirizzo *ipotetico* o *ideale* [1]).

Altri scrittori si indugiano nel dimostrare che i titoli, nei loro continui movimenti, rivelano indubbiamente una correlazione col saggio dello sconto. Ma quale è precisamente questo rapporto e come esso varia, a seconda che si tratta di titoli a reddito fisso e a reddito variabile?

Al Bresciani [2]) sembra accertato il parallelismo fra lo sconto e

---

[1]) Sui benefici effetti di una forma di speculazione, quella edilizia, ha interessanti osservazioni l' EINAUDI, *Intorno al concetto di reddito imponibile e di un sistema d'imposte sul reddito consumato*, in « Memorie della Reale Accademia delle scienze di Torino », Torino 1912, serie II, t. LXIII. La funzione dello speculatore edilizio è, dice l' autore a p. 286, di « *indovinare* l' uso più adatto per un' area ed il momento più conveniente alla fabbricazione », il che è perfettamente conforme all' interesse sociale; è lo strumento mercè il quale avviene l' « espansione logica » delle città. Suppongasi che uno speculatore preveda che fra 14 anni $^1/_5$ una data area situata su un corso già tracciato sul piano regolatore e non ancora costruito potrà essere destinata ad uso di palazzina signorile e varrà allora 100 lire al metro quadrato. Egli calcola perciò che all' interesse del 5 %, compresi gli oneri inerenti all'industria della speculazione edilizia, gli convenga comprare l' area al prezzo di 50 lire e tenerla inutilizzata per 14 $^1/_5$ anni. Si dimostra facilmente, nelle ipotesi predette, che lo speculatore perderebbe tanto se anticipasse quanto se ritardasse la costruzione della casa sull' area acquistata. « Se la costruisse prima egli perderebbe, perchè l' area, prima dei 14 $^1/_5$ anni, non è diventata matura per la fabbricazione a palazzina, bensì soltanto per un uso inferiore, il quale non consente un pagamento di un prezzo di L. 100. Supponiamo che dopo 10 anni l' area sufficientemente provvista di comodità per abitazioni del ceto medio borghese possa essere venduta a 60 lire per costruirvi sopra una casa di quattro piani. Lo speculatore che ha comprato a 50 lire perderebbe, perchè dopo dieci anni l' area gli costa, cogli interessi composti, 81 lire circa. Neppure gli conviene protrarre la costruzione oltre i 14 $^1/_5$ anni, perchè dopo 25 anni l' area potrà valere 125 lire ed essere destinata ad uso misto di abitazioni signorili e botteghe, ma a lui sarà costata invece lire 168,30, cogli interessi composti ». Perciò lo speculatore attende i 14 $^1/_5$ anni.

Ora tutto quanto precede è esatto nell' ipotesi che lo speculatore abbia previsto *esattissimamente* il futuro. Ma supponiamo invece che questo non accada. Supponiamo che dopo i 14 $^1/_5$ anni l' area non sia adatta a costruzione di palazzine signorili, perchè ad es. lo svolgimento economico della città non è stato quale si prevedeva, o lo svolgimento edilizio non ha assunto quella direzione. Allora lo speculatore, terminato il suo ciclo, destinerà, pur subendo una perdita, l' area a quell' uso che in quel momento e secondo le sue previsioni sul futuro reputerà più redditizio. Ma supponiamo ancora che, dopo un tempo che può essere anche non lungo, le cose cambino e quell' area si manifesti adatta veramente alla costruzione di palazzina signorile. L' errore di previsione dello speculatore avrà portato alla conseguenza che l' area, di cui si parla, abbia avuta una destinazione del tutto diversa da quella preferibile, che avrebbe invece avuto senza l' intervento della speculazione e la speculazione non avrà affatto operato in conformità all' « interesse sociale ».

Insomma la dimostrazione dell' esatta e indispensabile coincidenza fra l' interesse individuale dello speculatore e l' interesse sociale discende da una premessa, che può verificarsi, ma che può anche mancare. È arbitrario assumerla come costante.

[2]) Vedi le importantissime ricerche del BRESCIANI, *Le variazioni « cicliche » dei prezzi*, negli « Annali del Seminario giuridico della R. Università di Palermo », II, Palermo 1913, estr., pp. 19-20. L'autore ha preso in considerazione, dal 1894 al

i prezzi dei titoli a reddito variabile, anzi egli osserva che i massimi e i minimi dei prezzi delle azioni precedono costantemente quelli dei prezzi delle merci e dello sconto, nel che si vede l'influenza della speculazione, che anticipa il movimento dei titoli; sembra pure all'autore accertato, in massima, un antiparallelismo fra il corso dei titoli a reddito fisso (*i consolidati*), il saggio dello sconto e quindi il prezzo delle merci. Ciò accade quando si tratta di variazioni monetarie di carattere permanente, che segnano il passaggio da uno ad altro ciclo economico. Quando si tratta invece di variazioni temporanee, e più precisamente stagionali, si osserva la stessa correlazione inversa tra i titoli a reddito fisso e il saggio dello sconto, come nei cicli economici, ma, a differenza di quanto accade in questi ultimi, sembrerebbe dimostrato che la stessa correlazione esiste anche nel caso di titoli a reddito variabile.

Uno scrittore Inglese, il Williams, studiando, per un lungo periodo di anni (1849-1910) le variazioni del prezzo dei « consols », in rapporto colle variazioni del saggio dello sconto, giunge alla conclusione che quando il reddito reale dei consolidati, determinato dalle variazioni del prezzo degli stessi titoli, è superiore al saggio dello sconto, tende *normalmente* il prezzo dei titoli ad aumentare e a diminuirne perciò il reddito, mentre si svolge l'opposta tendenza nel caso inverso. Le variazioni del reddito dei consolidati tenderebbero dunque a seguire le variazioni nel saggio di mercato dello sconto [1]; esisterebbe una diretta correlazione fra l'uno e l'altro. Nel periodo da lui considerato l'autore avrebbe però constatato diciassette eccezioni, determinate da cause eccezionali influenti sulla domanda ed offerta di codesti titoli per parte delle banche, come il bisogno di tener fronte, con larghe disponibilità monetarie, ai pagamenti negli istanti di crisi (onde deriverebbe una diminuzione negli investimenti di tal genere e quindi un ribasso nel prezzo dei titoli) oppure il sovrapprezzamento costante dei titoli, che, nonostante la depressione dei redditi, inviterebbe i banchieri ad aumentarne la provvista [2].

1910, le medie del saggio dello sconto a Berlino, i numeri indici dei prezzi generali, i numeri indici del corso di 11 delle più importanti azioni tedesche, i corsi medi del consolidato tedesco 3 $^1/_2$.

[1]) WILLIAMS, *The Rate of Discount and the Price of Consols*, in « Journal of the Royal Statistical Society », LXXV, 4, marzo 1912.

[2]) WILLIAMS, *op. cit.*, p. 392: « Bearing, then, in mind the tendency of the yield of Consols to follow the rate of discount and the other two factors which affect their price (the need for « strengthening » banks at special times and the preference of buyers for a security which is expected to appreciate)..... ».

Vi è però alquanta incertezza in questa conclusione e fors' anco un po' di contraddizione. Prima di tutto il Williams ritiene che l'influenza delle banche sul mercato dei titoli debba necessariamente predominare sopra qualsiasi altra influenza e che le operazioni compiute dai privati detentori non abbiano invece una decisiva importanza sul movimento dei prezzi; sul che possono elevarsi non pochi dubbi [1]). Inoltre si può concedere che il saggio dello sconto *comparato al reddito dei titoli* rappresenti uno degli elementi da cui resulta la convenienza delle banche all'acquisto o alla vendita, ma è certo che non è l'unico e non necessariamente il « fattore determinante », come resulta dalle stesse eccezioni indicate dall'autore e particolarmente dalla seconda, che più giustamente si chiamerebbe l'influenza normale del prezzo costantemente elevato dei titoli ad aumentare gli investimenti delle banche, nonostante il rapporto sfavorevole tra reddito e sconto [2]).

Ma comunque si pensi sulle argomentazioni del Williams circa i rapporti tra il reddito dei consolidati e il saggio dello sconto, certo è che le serie dei corsi medi annuali dei consolidati Inglesi dal 1849 al 1910, riportati da codesto autore, non contraddicono sostanzialmente, anzi sembrano confermare le conclusioni del Bresciani sull'antiparallelismo tra i corsi dei titoli a reddito fisso e il saggio dello sconto [3]).

Se non che anche queste generiche correlazioni tra il prezzo dei titoli e il saggio dello sconto, nulla tolgono alla influenza decisiva della speculazione per quanto riguarda le variazioni temporanee nel

---

[1]) « The other groups of holders of Consols, the insurance companies, trustees and the small investors exert a more distant influence; for there are no other factors which can be shown to bring them to the market simultaneously either to buy or to sell. Their purchases and sales, during the course of a year, will have no decided effect one way or another ».

Ma se, come calcola l'autore, contro 100.000.000 Ls. di consolidati tenuti dalle banche ve ne sono circa 400.000.000 in mano del pubblico come pensare che le operazioni compiute dai privati detentori dei titoli si possano eliminare dagli elementi che influiscono sul prezzo dei titoli? Tanto più quando la politica delle banche, in ordine ai titoli stessi, comparisce animata da moventi piuttosto contraddittori.

[2]) Veggasi, in proposito, l'interessante discussione sulla comunicazione del Williams alla Società statistica di Londra (*Journal cit.*, pp. 40-47).

[3]) Cfr. *op. cit.*, p. 21. — Il « coefficente di correlazione » tra i corsi del consolidato e il saggio dello sconto, calcolato dal Bresciani, dopo avere trasformato la serie del Williams in una serie di numeri — indici, base 1867-77, è il seguente: — 0,48 ± 0,10; numero delle coincidenze 19, delle discordanze 42. Vi sono, come si vede, parecchie eccezioni, cioè parecchie variazioni nello stesso senso dello sconto e del corso del consolidato, le quali si spiegano, secondo l'autore, « con l'interferenza specialmente di cause politiche e con l'influenza delle conversioni ».

corso dei titoli e non dimostrano affatto che i titoli stessi non risentano, nelle loro stesse variazioni generali, l'influsso del fenomeno speculatorio e quindi delle forme concrete in cui si attua.

§ 149-50. — Se, riferendosi al mercato dei titoli, intendonsi per titoli pubblici i titoli negoziati nel pubblico mercato, riferendosi invece al soggetto da cui emanano si distinguono i titoli a seconda che provengono *dal credito pubblico* o *dal credito privato*, nè la classificazione è priva d' importanza dal punto di vista delle operazioni di borsa, soprattutto delle operazioni a termine. I valori, sul cui corso la previsione dello speculatore può essere guidata da maggior numero di elementi obiettivi, e che presentano nel loro andamento una maggiore stabilità, sono precisamente i titoli del *credito pubblico* o *effetti pubblici.* Tanto che per un certo periodo parve che i soli effetti pubblici rispondessero alle condizioni necessarie per formare oggetto della speculazione, specialmente l' ampiezza del mercato e la relativa stabilità di corso.

Per effetti pubblici non intendonsi soltanto i *fondi di Stato;* appartengono alla stessa categoria per sostanziale identità di carattere, i titoli emessi dagli enti amministrativi, a ciò autorizzati dallo Stato.

In contrapposizione cogli effetti pubblici i titoli del credito privato, o privati, rispetto al soggetto da cui emanano, sono le azioni e le obbligazioni delle grandi imprese bancarie, industriali e commerciali, soggette naturalmente a più rapide e meno prevedibili oscillazioni nel pubblico mercato.

§ 151. — Gli arbitraggi sui titoli consistono nello scambio di un titolo con un altro e si distinguono in varie specie; tra le quali hanno speciale importanza quelle che qua enumeriamo: *arbitraggi di portafoglio,* cioè scambi di titoli contro titoli, sia perchè offrono maggior sicurezza, sia perchè consentono maggior reddito; *arbitraggi a termine,* cioè vendita di alcuni titoli a termine accompagnati dalla contemporanea ricompra a termine di altri titoli, specialmente per speculare sulle differenze; *arbitraggi da luogo a luogo*, cioè scambi degli stessi titoli tra le borse di differenti città, ove sono negoziati, per speculare sulle differenze di corso; *arbitraggi di banca*, cioè acquisti di effetti di commercio in alcune piazze, ove sono a minor prezzo, per rivenderli in altre piazze ove sono maggiormente apprezzati.

§ 152. — La varietà delle operazioni di borsa, a seconda del loro obietto, dei titoli che ne sono l' oggetto, dell' ambiente non sol-

tanto economico, ma anche giuridico e politico, in cui si svolgono rende addirittura vana ogni pretesa di unificazione formale. Ciascuna di queste operazioni ha di fronte all'economia e di fronte al diritto determinati caratteri concreti, che ne sono inseparabili e da cui deriva la natura economica e giuridica dell'operazione, di cui si tratta.

Per ciò appunto non ha alcun significato pei problemi dell'economia e del diritto scindere arbitrariamente gli elementi delle singole operazioni di borsa, per procedere poi a non meno arbitrarie ricomposizioni.

Non porta perciò ad alcun resultato apprezzabile l'applicazione alle indagini economiche del così detto teorema della « combinabilità e della reciproca derivabilità delle operazioni di borsa », che si dimostra fino « all' evidenza » quando alle operazioni di borsa, quali si manifestano nella realtà, e quindi straordinariamente varie e complesse e perciò inscindibili, si sostituiscono dei « simboli ». Questo metodo serve nella pratica allo speculatore per semplificare i calcoli intorno ai resultati di operazioni intricatissime e da questo punto di vista è apprezzabilissimo [1]), ma la sua importanza teorica *per l'economia* è contestabile. Perchè sostituiti ai corpi le ombre, ai contratti i simboli si consegue maggiore « semplicità e chiarezza », ma la semplicità che così si ottiene è a tutto danno della verità. Il che dovrebbe per primo riconoscere il De Pietri Tonelli, che pure incidentalmente, e in contraddizione con la sua pretesa di semplificazione simbolica, consente che « le operazioni a termine si accrescono di numero e di varietà, adottandosi ogni dì con maggiore pieghevolezza, agilità e perfezione alle diverse esigenze della vita economica odierna » [2]). Ora se di questa differenziazione non teniamo conto, snaturiamo le operazioni e quindi costruiamo teorie che non riproducono la realtà e non sono scientifiche, ancorchè abbiano della esposizione scientifica un carattere estrinseco: la semplicità [3]).

§ 153. — Le « stanze di compensazione » sono istituzioni, che, per quanto autonome, hanno stretti rapporti col mercato dei valori ed integrano vantaggiosamente le borse. Lo scopo delle stanze di compen-

---

[1]) RICCI, *Equivalenze di contratti di borsa*, Genova 1907.

[2]) DE PIETRI TONELLI, *op. cit.*, p. 67, e a pp. 77, ss. l' applicazione ad un caso speciale del teorema della derivabilità.

[3]) Giuste critiche all' indirizzo del DE PIETRI leggonsi in una recensione del CASTELNUOVO - TEDESCO in « Rivista di Diritto Commerciale, anno XI, n. 2, pp. 171 ss.

sazione è di compensare per conto dei singoli associati l'ammontare delle singole operazioni a credito e a debito indicate in apposite distinte da ciascuno di essi. Tra le operazioni, di cui le casse si incaricano, vi è anche la liquidazione mensile di borsa di titoli dello Stato, obbligazioni e azioni di società commerciali e industriali. Ma delle stanze di compensazione, e particolarmente delle « clearing-houses » Inglesi ed Americane, converrà discorrere, più propriamente, a proposito delle operazioni di credito e dell'ordinamento bancario.

Allo scopo di prevenire quei gravi disordini che susseguono ai *krachs* borsistici si istituirono in parecchie borse di mercanzie specialmente Americane (New-York, Chicago), ma anche Europee (Londra, Amburgo, Rotterdam, Havre ed altre) delle « casse di liquidazione » destinate ad adempiere, in modo particolare, ad un fine di garanzia [1]). Le casse di liquidazione assicurano così al compratore come al venditore la perfetta esecuzione degli impegni che i due contraenti hanno assunto mediante un contratto a termine. Naturalmente la « Cassa » incomincia dal garantirsi contro il rischio risultante dalla garanzia, che assume, e si fa rimettere perciò dalle parti, al momento della conclusione del contratto, una « copertura » o « deposito ». La « Cassa » ha dunque principalmente il fine di eliminare il rischio inerente alla solvibilità dei contraenti (*risque de place*).

Coloro che difendono questo genere di istituzioni non mancano di enumerarne i vantaggi, particolarmente osservando che gli operatori « vengono liberati da ogni preoccupazione che riguarda la solvibilità dei loro contraenti; essi debbono sopportare soltanto il rischio inerente alla natura delle loro operazioni » e possono concentrare tutti i loro sforzi sulle loro « previsioni, affinchè siano esatte e conformi al cammino degli avvenimenti », facilitando così quel livellamento dei prezzi nel tempo e nello spazio, che è il principale vantaggio collettivo attribuito alla speculazione.

Ma l'inconveniente principale si è che le casse di liquidazione, richiedendo ai due contraenti un deposito a titolo di garanzia, colpiscono la speculazione non solo nella sua *intensità*, ma anche nella sua *funzione*. Nella sua intensità, come non si dissimulano gli scrittori, che vantano i beneficî dell'istituzione, perchè l'obbligo di un deposito, a titolo di garanzia, deve diminuire il numero degli affari [2]); nella sua funzione, come non veggo rilevato dagli stessi au-

---

[1]) Cfr., su questo argomento, BLOCH, *La réforme des bourses de marchandises en France et l'organisation de ces bourses en Allemagne*, Parigi 1912, pp. 84 ss., 187 ss.

[2]) BLOCH, *op. cit.*, p. 195.

tori, ma come pure è evidente. Abbiamo detto che i contratti a termine consentono la specializzazione dell'attività speculatrice, in confronto dell'attività capitalistica, liberano insomma la speculazione dalla sua dipendenza di fronte al capitale.

Ora la garanzia obbligatoria, imposta con l'istituto della « cassa di liquidazione » allo speculatore, riporta senz'altro la dipendenza della speculazione dal capitale, sopprime l'autonomia delle due funzioni ed obbligando lo speculatore ad immobilizzare in parte almeno i capitali di cui eventualmente disponga ne impedisce la collocazione produttiva, consentita invece in regime di speculazione libera.

Inoltre, se è vero, e lo abbiamo ammesso, che la speculazione su merci ha una funzione assicuratrice, gli industriali, che mercè queste operazioni si premuniscono contro il rischio delle variazioni dei corsi, si veggono costretti o ad immobilizzare, anch'essi, una parte del capitale, di cui dispongono, con presumibile danno per le loro operazioni produttive, oppure a rinunciare all'assicurazione mediante il contratto a termine.

§ 154. — Non è nostro scopo di enumerare, neanche sommariamente, le usanze di borsa, le quali conferiscono alle operazioni, nei diversi luoghi, un carattere così speciale, che rende spesso una vuota astrazione l'indagine sulla « speculazione », nei suoi rapporti col mercato dei valori, quando prescinda da queste costumanze concrete. Ma si potrà dare qualche esempio.

Gli agenti, che operano alla borsa di New-York, non soltanto contraggono con le banche mutui, facendosi riportare i titoli, ma sogliono anche praticare con la « Clearing-House » od altre banche alcune operazioni dette « sur estimation over certification », consistenti in prestiti temporanei allo scoperto, che si concretano nella accettazione per parte delle « banche » di chèques emessi dagli speculatori per somme superiori a quelle di cui sono creditori dalle banche stesse. Così le banche aiutano la speculazione non solo col riporto dei titoli, ma anche col credito fatto, almeno parzialmente, allo scoperto.

Abbiamo antecedentemente accennato ad alcune norme che regolano i contratti a premio, attenendoci a quanto accade alla Borsa di Parigi. Ma su questo punto vi è, per esempio, una profonda diversità fra la borsa di Parigi e quella di Londra, che conferisce alla speculazione a premio, nelle due borse, un carattere tutto diverso. Alla borsa di Parigi l'ammontare dei premi e la loro differenza dal corso delle operazioni a fermo (*cours ferme*) varia secondo circostanze par-

ticolari al movimento dei valori; in Inghilterra la differenza fra il « cours du ferme » e quello a cui il premio si tratta è sempre rappresentata dall'ammontare del premio, aumentato dal saggio del riporto.

§ 155. — Dicemmo (§ 147) delle più essenziali norme della legislazione Germanica sulle borse. Qua aggiungeremo alcune nozioni sulla disciplina legislativa delle borse in Francia e in Italia. In Francia le borse dei valori sono disciplinate dal decreto 7 ottobre 1890 e le borse delle merci dagli art. 10 e 11 della legge delle Finanze 13 luglio 1911; 8, 9. 10 e 11 della legge delle Finanze 27 febbraio 1912 e dal regolamento della pubblica amministrazione 21 Giugno 1913, emanato per l'applicazione delle leggi citate.

Tutte le operazioni nelle borse dei valori si effettuano pel tramite di intermediari, distinti in due grandi categorie gli « agenti di cambio » e i « coulissiers ». Gli agenti di cambio sono ufficiali nominati dal governo, mandatari legali per il commercio dei titoli ammessi alla quotazione ufficiale pubblicata dalla « Camera Sindacale degli agenti di cambio »; i « coulissiers » sono intermediari ufficiosi per il commercio dei titoli non iscritti nella quotazione ufficiale della « Camera » e che sogliónsi impropriamente chiamare « non quotati ».

Gli agenti di cambio dipendono da una « Camera Sindacale », cui il decreto del 1890 confida attribuzioni di vario genere. La Camera ha poteri disciplinari, di cui agli art. 21-24 del ricordato decreto, ma la più importante attribuzione è la libera facoltà consentita dall'art. 80 di formare la lista dei titoli ammessi alla quotazione, senza altro limite all'infuori di quello generico che si tratti di titoli « che diano luogo o possano dar luogo ad un numero sufficiente di transazioni » e senza altra eccezione che quella relativa ai fondi di Stato francesi, inscritti di diritto, e ai fondi di Stato forestieri, pei quali è necessario l'intervento del ministro delle finanze [1]).

Gli agenti di cambio debbono depositare una cauzione (varia a seconda dell'importanza delle borse), sulla quale grava privilegio a favore dei creditori, non possono in alcun caso e sotto alcun pretesto (art. 85 Cod. Comm.) fare operazioni di commercio e di banca per loro conto, nè possono partecipare direttamente o indirettamente, a nome proprio o per interposta persona, ad alcuna intra-

[1]) L'art. 76 del Codice di Commercio conferisce agli agenti di cambio il monopolio « del commercio degli effetti pubblici ed altri suscettibili di essere quotati ». La giurisprudenza è ormai concorde nel ritenere che il privilegio degli agenti di cambio si applichi esclusivamente ai valori mobiliari « quotati », cioè ammessi alla quotazione ufficiale.

presa commerciale. I « coulissiers » sono raggruppati in tre sindacati diversi, che si distinguono per l'oggetto della loro attività: il sindacato dei banchieri a termine, quello dei banchieri a contanti e quello di coloro che negoziano la rendita francese. Quest'ultimo è tollerato, ma non potrebbe esistere, a rigore di legge, trattandosi di un valore sottoposto al monopolio degli agenti di cambio: in realtà il vero mercato della rendita è quello della « coulisse », minore importanza avendo in pratica le operazioni effettuate dagli agenti di cambio.

Quanto alle borse delle mercanzie, l'art. 10 della legge 13 luglio 1911 e l'art. 8 della legge 27 febbraio 1911 dispongono che tutte le persone, le quali fanno abituale commercio di raccogliere offerte e domande relative a contratti a termine su mercanzie o derrate, onde il commercio a termine è disciplinato nelle borse di commercio, debbano tenere un repertorio, in cui si debbono inscrivere le operazioni da essi compinte [1]; l'art. 11 della legge 13 luglio 1911 stabilisce una speciale imposta da percepirsi su questi contratti, ad analogia delle misure vigenti nella borsa dei valori.

Una recentissima legge (20 Marzo 1913, n. 272), di cui già abbiamo fatto cenno a proposito dei contratti differenziali, ha riordinato in Italia le borse di commercio. Esse sono istituite, dice l'articolo 1, per regio decreto, su proposta della competente camera di commercio e sono sottoposte alla vigilanza del Governo, delle Camere di Commercio, delle deputazioni di borsa e dei sindacati di

[1] « Les courtiers, les commissionaires et toutes autres personnes faisant commerce habituel de recueiller des offres et des demandes relatives à des marchés a terme ou à livrer de marchandises et denrées dont le trafic à livrer est réglementé dans les bourses de commerce », dice la legge. I contratti « à livrer » e quelli a « termine » sono, in sostanza, gli stessi, nè la giurisprudenza suol distinguere fra gli uni e gli altri; la pratica delle borse di commercio però suole chiamare « marchés a livrer » quelle operazioni, che sono trattate liberamente, secondo le condizioni proprie a ciascuna categoria di merci e indipendentemente da qualsiasi speciale disciplina, mentre chiama « marchés à terme » le convenzioni integralmente concluse secondo le condizioni stabilite dai regolamenti di borsa; ma sono, come si vede, classificazioni empiriche, che non riguardano la natura del contratto che è identica.

I contratti a termine in mercanzie danno luogo all'emissione di titoli rappresentativi della merce detti « filières », che vengono consegnati dal venditore al compratore, sono muniti della clausola all'ordine e sono trasmissibili per mezzo di girata. La « filière », con le sue girate, rappresenta una serie di vendite successive, ciascuna delle quali è sottoposta all'iscrizione a repertorio e al pagamento della tassa. Il commercio a termine delle mercanzie in borsa ha favorito certe forme di « accaparramento » di mercanzie, dette « accaparramenti di borsa », per cui cfr. BLOCH, *op. cit.*, pp. 104 ss. Sull'accaparramento è anche da vedersi l'ampio studio del DOLLEANS, *De l'accaparement*, Parigi 1902.

mediatori (art. 2). La deputazione è annualmente nominata per decreto ministeriale ed ha l'ufficio di sorvegliare l'andamento delle borse e di provvedere all'osservanza delle leggi e dei regolamenti (art. 4), di decidere, in qualità di amichevole compositore, le questioni insorte in conseguenza di affari conclusi in borsa (art. 5), di denunziare al tribunale civile, alla cui giurisdizione appartiene la borsa, tutte le insolvenze che si verificano, quando non vi abbia provveduto il sindacato dei mediatori (art. 6), che esiste in ogni borsa ed è composto di mediatori inscritti, da eleggersi col sistema della rappresentanza limitata (art 31).

I valori che sono ammessi alla quotazione di borsa sono distinti in due classi: la prima comprende quei valori, che sono ammessi di diritto alla quotazione (i titoli del debito pubblico, i titoli garantiti dallo Stato, le cartelle di credito fondiario italiano, i titoli emessi dalle provincie e dai comuni, i titoli cambiari); la seconda classe quei valori che possono essere ammessi alla quotazione con deliberazione degli organi a ciò designati dalla legge: i titoli degli enti morali, le merci e le derrate con deliberazione della Camera di commercio, sentita la deputazione e il sindacato di borsa, i titoli delle società commerciali per azioni legalmente costituite con deliberazione motivata delle Camere di commercio, da comunicarsi al ministero d'agricoltura, purchè rispondano ad alcuni requisiti indicati dalla legge (art. 12) [1]).

Tra le altre norme legislative sono particolarmente notevoli quelle che riguardano la disciplina della professione di mediatore (art. 21 ss.), per la quale richiedonsi speciali requisiti di moralità e di idoneità tecnica, oltre a un deposito cauzionale, che per gli agenti di cambio è abbastanza considerevole, variando nei limiti da lire trentamila a lire centomila.

---

[1]) Debbono avere un capitale versato non inferiore a seicentomila lire, i bilanci dei due esercizi annuali della società debbono essere stati approvati dall'assemblea dei soci e pubblicati a termini di legge, la Deputazione e il Sindacato debbono dare parere favorevole alla chiesta ammissione, le società debbono avere nella città sede della borsa un rappresentante incaricato del servizio dei titoli. La condizione dell'approvazione e pubblicazione dei bilanci non è necessario si verifichi quando si tratti di società resultanti dalla fusione di più altre, ciascuna delle quali abbia per suo conto adempiuto detta condizione, purchè il capitale da esse complessivamente conferito non sia inferiore alla metà di quello della nuova società ed il capitale delle società resultanti dalla fusione anzidetta non sia inferiore a un milione effettivamente versato.

PARTE QUINTA

Il commercio e gli strumenti della circolazione

Capitolo I.

Il valore di scambio della moneta [1]).

Sommario: § 156. La dottrina quantitativa e l'equazione dello scambio del Fisher. — § 157. La massa monetaria e il credito. — § 158. La dottrina quantitativa e la dottrina del costo di produzione: le due dottrine non sono identificabili: cenni critici sulla teoria del costo. — § 159. Il principio quantitativo e la teorica del Fanno sulle variazioni monetarie di carattere definitivo e di carattere temporaneo: analisi critica. — § 160. Le variazioni cicliche dei prezzi in rapporto con la dottrina del valore monetario. — § 161. La dottrina del valore monetario e l'esperienza storica: un episodio della storia monetaria dell'antichità; l'editto di Diocleziano. — § 162. La dottrina del valore monetario e la politica monetaria del medio evo. — § 163. La dottrina del valore monetario e la rivoluzione monetaria susseguente alla scoperta dell'America. — § 164. La dottrina del valore monetario e la storia dei prezzi nel secolo XIX. — § 165. Rilievi riassuntivi. — § 166. I tentativi per rendere stabile il potere d'acquisto della moneta: il progetto di Irving Fisher.

§ 156. — Anche ai nostri giorni, particolarmente dopo le opere del Kemmerer e del Fisher (cfr. n. 1), la vecchia teorica « quanti-

[1]) Questo del valore della moneta è uno dei temi più disputati. La bibliografia internazionale è ricchissima, se non sempre e nello stesso grado importante.

Per la storia e la letteratura della teoria quantitativa, da Locke e Montesquieu in poi, e per le dottrine monetarie dei classici vedi le indagini accurate del Laughlin, *Principles of money*, New-York 1903, pp. 225 ss. Quest'opera è una critica spesso efficace della teoria quantitativa. Il Laughlin è da annoverarsi fra i teorici della dottrina del costo di produzione (cfr. *op. cit.*, pp. 335 ss.). che ha avuto tra noi un difensore validissimo e geniale nel Loria, *Il valore della moneta*, nella « Biblioteca dell'economista », Torino 1905, serie quarta, vol. VI. Aderiscono alla teoria del costo, fra noi, il Graziani, *Istituzioni di Economia Politica*, cit., pp. 572 ss. e il Supino, *Principii di Economia Politica*, Napoli 1913, pp. 217 ss. e *Il mercato monetario internazionale*, Milano 1910.

La teorica quantitativa è stata recentissimamente rielaborata e corredata di belle illustrazioni statistiche dal Fisher, *The purchasing power of money*, cit. (vedi recensioni del Sprague in « Quarterly Journal of Economics », novembre 1911, pa-

tativa » della moneta ha, nella scienza economica, largo numero di sostenitori più o meno decisi.

Eppure questa teorica, anche nelle sue più moderne e scientifiche espressioni, affermando l'esistenza di un rapporto semplice e diretto fra quantità della moneta e livello dei prezzi, si mette in reciso contrasto con la complessità dei fenomeni reali, dimentica volontariamente un'infinità di elementi mutevolissimi e importantissimi, da cui non ha senso il prescindere, e si rivela altresì contestabile nelle sue argomentazioni teoriche.

Le pagine seguenti tenderanno a dimostrare questa verità. Si tenga intanto presente la ben nota formulazione della teorica per

---

gine 140-151, dell'ASHLEY in « Economic Review, 15 aprile 1912, pp. 187-90 e del LORIA in « Scientia », X, V (1911)) degnamente preceduta dall'opera del KEMMERER, *Money and Credit Instruments in their relation to general prices*, 2.ª ed., New-York 1909 (cfr. PERSON, *The quantity theory as tested by* KEMMERER in « Quarterly Journal of Economics », febbraio 1908, pp. 274 ss.). Al principio quantitativo aderì già il MARSHALL, *Minutes of evidence taken before the Royal Commission on gold and silver*, Londra 1888, e, tra noi, particolarmente il DE VITI DE MARCO, *Moneta e pezzi*, Città di Castello 1885. Ora esso è accolto, nella forma e con le restrizioni, che si discutono nel testo, dal FANNO, *Le banche e il mercato monetario*, Roma 1912, cit.

Sono pure da cfr., fra i recenti scritti sulla dottrina monetaria, l'opera del KINLEY, *Money*, New-York 1911 e le memorie del DEL VECCHIO, *I principî della teoria economica della moneta*, in « Giornale degli Economisti », settembre-novembre-decembre 1909 e dell'AMOROSO, *Sopra la teoria delle variazioni del valore della moneta*, Roma 1912. Per gli scritti sulle banche e il mercato monetario vedi la bibliografia ricordata nel capitolo sulle operazioni di credito e le banche.

Per la storia di prezzi, in rapporto col problema della moneta, sono fondamentali le opere del SOETBEER, *Materialen* etc. cit. a p. 182 e di TOOKE e NEWMARCK, *Geschichte und Bestimmung der Preise*, Dresda 1858-59, del JEVONS, *Investigations in currency and finance*, 2.ª ed., Londra 1909, del PRICE, *La moneta e i suoi rapporti coi prezzi*, trad it. nella « Biblioteca dell'economista », serie quarta (cfr. anche *The increased supplies of gold and the rise of prices* in « Economic Review », 16 gennaio 1911). Tra gli scritti sui più recenti movimenti dei prezzi in rapporto alle cause determinanti sono da tenersi presenti quelli del HOOKER, *The course of prices in home and abroad 1890-1910*, in « Journal of the Royal Statistical Society », decembre 1911, pp. 1 ss. con la discussione avvenuta alla « R. S. S. », ivi pp. 36 ss., dell'ASHLEY, *The rise in prices and the cost of living: an enquiry into its extent and causes*, Londra 1912, del LAYTON, *An Introduction to the study of prices with special reference to the history of the nineteenth century*, Londra 1912, del BENINI, *L'azione recente dell'oro sui prezzi generali delle merci*, negli « Atti della Società Italiana per il progresso delle scienze », Roma 1913, del BRESCIANI, *Le variazioni cicliche dei prezzi*, negli « Annali del seminario giuridico della R. Università di Palermo », vol. II, Palermo 1913 cit.; cfr. anche la bibliografia citata ai § 88 ss. ed aggiungi: ALBERTI, *Il costo della vita, i salari e le paghe a Trieste nell'ultimo quarto di secolo*, Trieste 1911 e il successivo scritto dello stesso autore *Il movimento dei prezzi e dei salari nell'anno 1911 a Trieste*, Trieste 1912 (ivi a pp. 69-114 la ricca bibliografia) ed inoltre *Variations in Indian price levels from 1861 to 1911, expressed in index-numbers*, Calcutta, Superintendent government printing, 1912 (interessanti serie dei numeri indici dei prezzi in India costruiti da Mr. J. A. ROBERTSON).

parte di Irving Fisher. Premesso che il medio circolante resulta composto di « moneta » e di « depositi » (trasferibili mediante chèques) l'« equazione dello scambio » esprimesi con la formula seguente:

$$MV + M' V' = PT.$$

M indica la moneta in circolazione, M' i depositi, P il livello dei prezzi o prezzo medio, T il volume delle transazioni, V e V' le velocità di circolazione della massa monetaria e dei depositi.

Le variazioni della quantità di moneta producono, secondo l'autore, variazioni proporzionali nella quantità dei depositi, i quali « tendono a mantenere una relazione fissa e normale con la moneta in circolazione »; le variazioni della massa monetaria non hanno normalmente influenza sulle velocità di circolazione e sul volume delle transazioni, cosichè normalmente « ad ogni aumento della quantità di moneta corrisponde un proporzionale aumento nel livello generale dei prezzi » [1].

§ 157. — I teorici del principio quantitativo, e tra esssi anche il Fisher, eliminano, con eccessiva facilità, l'influenza *autonoma* del credito sui prezzi, osservando che il volume del credito ha una « costante relazione » colla moneta.

Ora su questo punto è necessario intendersi. Che un rapporto tra massa monetaria e volume del credito debba necessariamente esistere è fuori di dubbio, ma questo rapporto è talmente variabile che non ha alcun significato negare che il credito abbia sui prezzi una azione, non in tutto, nè immutabilmente dipendente dalla massa aurea. Non basta affermare che « l'oro è pur sempre la base

[1]) Dice il BRESCIANI, *Le variazioni cicliche dei prezzi*, p. 7, che « uno dei vantaggi dell'« equazione dello scambio » del Fisher è di dare un modello teorico, che mostra all'evidenza quale grave errore commettano coloro i quali sostengono che un accrescimento della quantità d'oro non può avere influenza sui prezzi, perchè l'oro esistente è pur sempre una piccola parte dei mezzi complessivi di pagamento ». E questo può essere vero, dato pure che si possa seriamente sostenere la *nessuna* influenza della quantità d'oro sui prezzi. Ma d'altra parte ha un grande svantaggio, che mi pare fondamentale: quello di indurre, chi l'accoglie, nella illusione di aver risolto il problema del valore di scambio della moneta, che invece rimane, dopo enunciata la formula, *e anche dopo dimostrato che la relazione in essa indicata risponde ai fatti*, allo stato in cui era prima.

Infatti con quella formula si afferma la esistenza di una correlazione, di cui l'inesistenza sarebbe inconcepibile, ma non si dice assolutamente nulla sulla *qualità* dei rapporti effettivi tra gli elementi enumerati, ossia nulla si dice sulle cause che determinano le variazioni nel livello dei prezzi. Quella formula è valevole per le più opposte soluzioni e come tale ha un valore puramente estrinseco.

del credito » per escludere l'influenza autonoma del credito sui prezzi, variabile nel tempo e nello spazio. Ben giustamente osserva il Kinley che l'opinione comune, secondo la quale il credito riposa, in ultima analisi, sull'oro, deve essere giustamente interpretata. Non sarebbe esatto naturalmente asserire che ogni singola operazione di credito riposa sopra una base d'oro, ma che una certa riserva d'oro deve essere mantenuta per aggiustare, in definitiva, il bilancio, dopo un prolungato periodo di compensazioni tra le operazioni di credito, dal che discende l'estrema variabilità del volume di credito, che può avere il suo fondamento sopra una quantità di moneta determinata [1]).

---

[1]) Sulla circolazione e le sue distinzioni, cioè sulle classi in cui può distinguersi la massa del medio circolante sono da vedersi le interessanti indagini del FANNO nel cit. lavoro, *Le banche e il mercato monetario*, pp. 178 ss.

Egli osserva che la moneta metallica esistente in un paese, anzichè rimanere tutta in circolazione, si deposita per una parte presso le banche di emissione e da queste esce in cambio « un ammontare equivalente di biglietti », di modo che i biglietti così sostituiscono una parte della moneta metallica in circolazione.

Ma una parte di questi biglietti si deposita presso le banche ordinarie: questi depositi costituiscono un'altra specie di medio circolante, la così detta *deposit curreny*, la quale, base della circolazione degli chéques, sostituisce nella circolazione un equivalente ammontare di biglietti. Ha origine così una prima massa di medio circolante (costituita di moneta metallica, di biglietti di banca, di *deposit currency*), la quale, nel suo ammontare complessivo « resulta equivalente alla massa totale della moneta metallica originaria » ed entra in circolazione indipendentemente da qualsiasi operazione di prestiti bancari attivi. Vi è poi un'altra massa di medio circolante, che entra in circolazione pel tramite delle banche, in connessione ai prestiti fatti ai loro clienti dalle banche così di emissione come ordinarie. Questa seconda parte della circolazione è rappresentata dalla massa supplementare di biglietti che le banche di emissione emettono in rapporto alle loro operazioni di prestito, e dalla *deposit currency* delle banche ordinarie, che deriva da depositi fittizî costituiti dalle banche a favore dei loro clienti, in occasione dei prestiti agli stessi e rispondentemente all'amontare della somma mutuata ».

Queste due masse di medio circolante debbono dunque, secondo il Fanno, distinguersi; la prima è a copertura metallica totale, la seconda è invece interamente scoperta e costituisce « l'offerta dei prestiti bancarî ». Però « la prima parte della circolazione è la base della seconda ».

A parte la questione se proprio quest'ultima affermazione dell'autore si possa accogliere, è il caso di dubitare dell'esattezza della classificazione accettata dal Fanno e posta a base delle sue investigazioni. Egli non accoglie la ricordata divisione del Fisher tra moneta metallica e biglietti di banca da un lato e *deposit currency* dall'altro, perchè « si basa su criterî puramente tecnici », cioè divide il medio circolante secondo che esso si ricollega o no all'operazione del deposito e non si preoccupa se la classificazione « corrisponda alla classificazione *economicamente fondamentale* tra la parte del medio circolante che trae origine e quella che non trae origine dalle operazioni di prestito ». Ma questo è proprio il punto contestabile. Separando arbitrariamente in due classi distinte, a seconda del criterio estrinseco della provenienza, gli elementi singoli, per sè stessi inscindibili, della circolazione (moneta metallica, biglietti, *deposit currency*) non ci si attiene alla

D'altra parte il credito, come riposa sopra una base metallica, così reagisce a sua volta sulla quantità della moneta richiamandone l'offerta. È arbitrario lo stabilire *a priori* se e fino a qual punto predomini l'azione della quantità monetaria sul credito oppure l'inversa reazione. Ma sui rapporti fra il credito e la massa monetaria sarà detto *ex professo* nel capitolo di quest'opera che si riferisce appunto alle operazioni di credito.

Giova intanto rilevare come tutte le costruzioni dottrinarie, le quali, ispirandosi al principio quantitativo, affermano la necessaria « dipendenza » degli elementi tutti della circolazione dalla massa totale della moneta metallica peccano di unilateralità e si riducono, in sostanza, ad una petizione di principio.

Per esempio il Fanno, dopo avere distinto la circolazione nelle due classi, che abbiamo descritto e criticato in nota (p. 336, n. 1), vuol dimostrare che la prima parte della circolazione rappresenta la base della seconda e poichè, considerando gli elementi della prima parte della circolazione (moneta, biglietti, chèques a copertura completa), si osserva la tendenza dei biglietti e degli chèques a « conservare una data proporzione rispetto alla massa totale della prima parte della circolazione o, ciò che fa lo stesso, rispetto alla massa metallica esistente in paese », resulterebbe che « l'estensione della seconda parte della circolazione, originata dai prestiti monetarî » dipende dalla massa totale della prima parte della circolazione ossia dalla massa totale metallica.

Ma la serie di ragionamenti per cui si perviene a questa conclusione, che dovrebbe essere definitiva in favore della tesi quantitativa, è interrotta da « ostacoli » e lacune, che l'autore troppo facilmente trascura.

Lasciamo in disparte la critica alla classificazione della circolazione ed accettandola per un istante, seguiamo l'autore nelle sue

realtà ma ci si fa ad essa violenza. Queste due « parti » della circolazione a torto si immaginano separate; esiste invece una sola circolazione, distinguibile nei suoi elementi tecnici, ma tale, se si vuole comprenderla nei suoi fondamentali caratteri economici, che non può essere arbitrariamente disgiunta in due circolazioni diverse. Non si può dire che alcuni biglietti sono interamente coperti dalla moneta metallica ed altri interamente scoperti, ma che quella parte del medio circolante, che è rappresentata dai biglietti, è parzialmente coperta; nè esiste una *deposit currency* basata su depositi reali ed una su depositi fittizî, ma una *deposit currency* in gran parte, la massima, fondata su depositi fittizî.

Il Fanno dunque, insistendo sull'unico criterio della provenienza degli elementi della circolazione, non si basa sopra un criterio economico fondamentale; mentre è fondamentale la considerazione degli elementi stessi nella rispettiva funzione economica, qualunque ne sia stata la provenienza.

argomentazioni fondamentali. Egli, a proposito degli elementi della « prima parte della circolazione », afferma che l'uso dell'una o dell'altra specie del medio circolante dipende da ragioni di comodità, le quali a loro volta dipendono da consuetudini profondamente radicate che non si scuotono d'improvviso, dal genere e dall'ammontare dei pagamenti che le varie categorie di persone eseguiscono. Quindi regolarmente una data parte dei pagamenti si effettua in biglietti, una data parte in moneta metallica, un'altra parte in chèques. Il che equivale a dire che i biglietti e gli chèques tendono a conservare una data proporzione rispetto alla massa totale della prima parte della circolazione, ossia della moneta metallica, e poichè i biglietti emessi corrispondono a un ammontare equivalente di riserve metalliche e la *deposit currency* a un ammontare equivalente di depositi, le riserve metalliche e i depositi tendono a proporzionarsi alla massa totale della moneta metallica. Tutto ciò avviene per un processo di « aggiustamento automatico pel tramite del quale ad ogni variazione della massa totale della moneta metallica esistente variano nello stesso senso e in proporzione gli elementi in discorso ».

Ora i punti contestabili sono diversi. Prima di tutto è arbitrario affermare la *immobilità* della proporzione tra le varie specie del medio circolante. Che ci sia un rapporto fra questa proporzione e le consuetudini di un determinato paese non si nega, ma l'arbitrio deduttivo incomincia quando si trasforma codesto rapporto in una causa permanente ed unica, da cui esclusivamente « dipende » l'uso dell'una o dell'altra specie del medio circolante e quando non si avverte l'influenza di tutti gli altri motivi sulle « consuetudini » stesse. Tutte le cause, indiscutibilmente complesse e variabili, da cui resulta l'ordinamento economico di un paese, che è in movimento incessante, determinano il genere e l'ammontare dei pagamenti e quindi portano ad una mutabilità continua della proporzione tra essi, mutabilità la quale, come l'autore stesso riconosce, si avverte maggiormente in tempo di crisi, ma è un fenomeno normale in tutti i paesi che non attraversino un periodo di *stasi economica*, ossia in tutti i paesi, che più c'interessano per una costruzione teorica.

Quindi non è esatto che, *non potendo* variare la proporzione tra gli elementi della così detta « prima parte della circolazione », le variazioni della massa monetaria si debbano necessariamente risolvere nel predetto « aggiustamento automatico », che mantiene la proporzione tra gli elementi stessi. Se è vero che la massa monetaria tende a far variare gli elementi, di cui si parla, rispondentemente alle variazioni proprie, è vero anche che esistono variazioni degli

elementi d'altra natura ed è anche vero che le variazioni degli elementi, nei reciproci rapporti che tra essi intercedono, deve controreagire sulla massa monetaria; cosicchè è del tutto arbitrario descrivere una delle due azioni, trascurando interamente l'altra. Si sottopone, per tal modo, il movimento multiforme della vita economica al semplicismo d'una interpretazione meccanica, che con la vita stessa è in contrasto [1]).

---

[1]) Tutte le deduzioni, su cui insiste il FANNO, *op. cit.*, pp. 182 ss., discendono dalla premessa *non verificata* della necessaria immutabilità di rapporti tra gli elementi della « prima parte » della circolazione e quindi si risolvono in una ripetizione della tesi, che si dovrebbe dimostrare, la tesi, vale a dire, della « dipendenza » di tutte le variazioni dalla variazione monetaria.

Per esempio egli afferma (senza altra dimostrazione, che la discendenza logica dalla ricordata arbitraria premessa) che « se la massa monetaria metallica aumenta... aumenta la moneta metallica in circolazione in relazione agli altri elementi della circolazione. Se non che quanti per consuetudine adoperano di preferenza i biglietti *non tardano a portare* alle banche di emissione una parte della nuova moneta per cambiarla in biglietti. E così facendo determinano un aumento della circolazione dei biglietti e delle riserve metalliche ». Ora con questa affermazione, ben lungi dal descrivere ciò che *deve* accadere, si indica quel che *può* accadere in uno dei vari casi concepibili.

Prima di tutto è possibile che il ritorno della nuova moneta alle banche, per essere convertita in biglietti, non si verifichi, in caso di aumento di massa monetaria, se è aumentato proporzionalmente l'uso della moneta, che del resto tende ad essere stimolato dalla stessa affluenza della moneta nuova e ad ogni modo non è affatto necessario che il ritorno avvenga in proporzione, se non nell'ipotesi arbitraria di una immobilità inesistente nelle ricordate proporzioni.

Ma poi non è legittimo trascurare quei movimenti, che partono non dalla massa monetaria, ma dagli altri elementi della circolazione. Così, per continuare l'esempio del Fanno, se aumenta l'uso dei biglietti, si hanno variazioni nelle riserve che non dipendono affatto da variazioni della massa monetaria.

Nella realtà le variazioni di differente provenienza sono così intimamente compenetrate, che resta spesso impossibile separarle o distinguerle, ma il considerare le une, senza considerare le altre, non può esser consentito che come omaggio ingiusto al preconcetto quantitativista.

« Quanto maggiore, scrive il Fanno, è la parte della moneta metallica totale, che affluisce alle banche di emissione, cioè quanto maggiore è la massa dei biglietti che circola in sostituzione di un equivalente ammontare di moneta, tanto maggiore è la massa dei prestiti che le banche di emissione possono effettuare; mentre d'altro canto quanto maggiore è la parte dei biglietti che si deposita presso le banche ordinarie, cioè quanto maggiore è la parte della circolazione coperta che consta di *deposit currency*, corrispondente a un uguale ammontare di biglietti, tanto più rilevante è la massa dei prestiti, che le banche ordinarie possono eseguire ». Ora, quando pure si ammetta la esistenza di questi « rapporti », tutto ciò non ha importanza per il problema essenziale della pretesa esclusiva « dipendenza » anche degli elementi della « seconda parte della circolazione » dalla massa metallica, appunto perchè, come si è detto, l'affermare che i biglietti e la *deposit currency* costituente la « prima parte della circolazione » conservano necessariamente « *una data* proporzione » rispetto alla massa metallica esistente è soltanto una petizione di principio, cioè la ripetizione di una premessa non dimostrata ed anzi inaccettabile.

Ma sui prestiti monetari delle banche di emissione e delle banche ordinarie e sul carattere delle « leggi » che li governano ritorneremo nella parte di questo lavoro, in cui si studiano le operazioni di credito.

Dopo ciò, come può ammettersi la conclusione finale del Fanno che la « seconda parte della circolazione » dipendendo esclusivamente dall'ammontare e dagli elementi della prima, dipende, *per conseguenza*, dalla massa metallica esistente, che è la base della massa totale della prima parte della circolazione?

§ 158. — Secondo qualche scrittore fra la teoria quantitativa della moneta e quella del costo di produzione non esiste una « sostanziale » differenza. E ciò accadrebbe perchè la teoria del costo ammette che l'azione del costo della moneta sui prezzi avviene per mezzo delle variazioni della quantità della stessa moneta. Il mercato monetario, secondo la teoria del costo, è in equilibrio definitivo a quel livello dei prezzi cui corrisponde un valore dei metalli preziosi uguale al loro costo marginale; ogniqualvolta ciò non si verifica, avviene un aumento o diminuzione nella produzione dei metalli preziosi, fino a ristabilire l'equilibrio. Così il Fanno [1]), attenendosi a quanto in proposito aveva detto Stuart Mill, che si sforzò di rendere conciliabili le due opposte dottrine perchè l'influenza del costo sul valore della moneta non può esercitarsi se non a traverso la quantità della moneta. Ma la inaccettabilità di un simile tentativo di conciliazione pare evidente dal momento che, come bene osservò il Loria, non può essere indifferente che la quantità della moneta sia la causa delle variazioni del valore oppure non sia che il semplice strumento per cui le variazioni del costo (causa effettiva secondo l'altra dottrina) determinano le variazioni del valore della moneta.

La conciliabilità delle due dottrine potrà essere sostenuta dal punto di vista esteriore da chi si fermi ad esaminare l'elemento

---

[1]) FANNO, *op. cit.*, p. 284. Deve rilevarsi che il Fanno trascura di osservare che i più autorevoli assertori della teoria del costo (Loria, Laughlin, Graziani, Supino) sostengono la coincidenza del valore normale della moneta col costo marginale soltanto pei paesi a miniere, mentre si riferiscono, per altri paesi, al costo d'importazione dei metalli preziosi.

Si cfr. anche ciò che sui rapporti fra le due dottrine, scrive un insigne trattatista americano, il SELIGMAN, *Principles of Economics*, pp. 466 ss., § 193 (The Quantity Theory and the Cost Theory). Egli osserva: « Just as the value of any reproducible commodity tends to adjust itself to the point of marginal cost, so the value of money tends to adjust itself to *the marginal cost of the money commodity* ». Ed aggiunge: « A decrease in the expense of mining, suc as that which has been effected by the modern cyanide process, renders possible a far greater output... A lower cost of production of money may hence be said to raise general prices, in so far as it augments the quantity of the money commodity. *The cost of production theory thus resolves itself into the quantity theory* ».

« quantità », senza preoccuparsi nè punto nè poco delle cause da cui la variazione della quantità monetaria dipende. Ma è addirittura insostenibile che la legge del valore monetario sia « sostanzialmente » la stessa quando si ammette che la quantità varia in funzione col costo oppure quando si nega una tale correlazione. Se questo fosse vero si dovrebbe, a rigor di logica, sostenere che è parimente indifferente che le variazioni della quantità della moneta determinino le variazioni dei prezzi oppure che le variazioni dei prezzi, per cause intrinseche, determinino le variazioni monetarie, dal momento che nell' un caso e nell' altro in sostanza le variazioni dei prezzi si attuano *per mezzo* della variazione della massa monetaria. Quindi se fosse vera la conciliabilità, oggi proclamata dal Fanno, delle due opposte dottrine, cadrebbe, senza necessità di ulteriore discussione, il sistema (d'altronde per altre ragioni contestabile) costruito da codesto autore, per cui il principio quantitativo sarebbe vero nel caso di variazioni monetarie di carattere definitivo e non vero nel caso di variazioni di carattere temporaneo. Nel primo caso, secondo l'autore, i prezzi si comporterebbero « passivamente » di fronte alla massa monetaria, nel secondo caso « anzichè essere la quantità della moneta che determina i prezzi, sono i prezzi imposti dalle condizioni dell' equilibrio che controdeterminano la quantità della moneta necessaria a sostenerli ». Se è indifferente che la quantità della moneta che sostiene i prezzi sia oppure non sia determinata dal suo costo, dovrebbe essere ugualmente irrilevante che la quantità della moneta sia determinata oppur no dalle variazioni dei prezzi. Dal momento che consideriamo soltanto la quantità della moneta e giudichiamo senza importanza le cause che ne producono le variazioni, dovremmo, per logica, mantenerci nella stessa attitudine sia nel caso in cui le ragioni stesse ricolleghinsi al costo di produzione della moneta, sia in ogni altro caso. E quindi non avremmo autorità alcuna di concludere, col Fanno, che quando si tratta di perturbamenti monetarî di carattere temporaneo il principio quantitativo soffre una vera eccezione. Naturalmente ciò non è esatto; chè invece è di fondamentale importanza lo stabilire se i prezzi dipendono dalla quantità o la quantità dai prezzi e la teorica del Tooke, che questo secondo principio difende, non ha nulla a che fare con la teoria quantitativa. Ma come queste due teoriche sono inconciliabili, così lo sono la teorica del costo di produzione e quella quantitativa.

Ammessa dunque la profonda diversità, che separa la teoria quantitativa da quella del costo di produzione, giova tener presente quanto sostiene quest' ultima dottrina.

Le oscillazioni del valore di scambio della moneta avvengono attorno ad un livello normale, che nei paesi aventi miniere d'oro e d'argento è dato dal costo di produzione dell'uno e dell'altro metallo; mentre nei paesi che non hanno miniere e che attingono il metallo prezioso mediante scambio dei prodotti indigeni, il valore del metallo e della moneta è dato dal costo delle merci, che vengono esportate per avere l'oro e l'argento. Nei paesi a miniere il valore normale della moneta sarebbe dato dal costo di produzione e negli altri dal costo di importazione, quest'ultimo rappresentato dal costo di produzione delle merci indigene con cui si ottengono i metalli preziosi e dalle spese di trasporto [1]).

In astrazione la dottrina è, come sempre, ineccepibile, ma, come sempre, il dubbio è se i fatti vi corrispondano, vale a dire se debbano necessariamente verificarsi quei procedimenti, che, secondo codesti scrittori, immancabilmente succederebbero all'apparire di ogni divergenza fra costo e valore o se pure molteplici ostacoli possano ritardare o anche impedire la tendenza al livellamento del valore col costo, nel caso della moneta. Si osserva, per esempio, che « se il valore dei metalli preziosi, con cui la moneta è fatta, è momentaneamente superiore alle spese necessarie per ottenerli, una parte del capitale disponibile, attirato dai profitti eccezionali, che si percepiscono nello scavo delle miniere, si dirigerà verso questa industria e vi farà estendere la produzione » [2]). Ma l'aleatorietà dell'industria mineraria, associata all'estrema variabilità del valore corrente della moneta, possono trattenere il capitale disponibile da codesto impiego e quindi può il valore del metallo divergere, anche per non breve periodo, dal costo, consentendo ai produttori beneficî supplementari oltre le spese; viceversa è stato possibile, in momenti di febbrile ricerca dei metalli preziosi, ed è anche, indipendentemente da questi, possibile per un lungo periodo di tempo, sia pure, in parte, come conseguenza del diffuso pregiudizio sulla stabilità di valore del metallo prezioso, condannabile quanto si voglia, ma non trascurabile nel suo effetto reale, che l'industria di estrazione dei metalli preziosi abbia remunerazioni comparativamente minori in confronto con quelle di altre industrie e per un periodo di tempo relativamente stabile [3]).

---

[1]) Cfr. SUPINO, *Il mercato monetario*, pp. 41 ss.

[2]) SUPINO, *op. cit.*, p. 39.

[3]) Se pertanto il JACOB, *An historical inquiry into the production and consumption of the precious metals*, Londra 1831, II, p. 359 (cfr. LORIA, *Il valore della moneta*, p. 13) esagerava affermando essere « una legge di natura che l'industria mi-

Ciò impedisce che si possa veramente parlare di un valore normale della moneta coincidente col costo, in contrapposizione al valore corrente regolato dalla legge della domanda e dell' offerta. Ma ciò non porta, come al Loria sembra inevitabile, « alla negazione di « ogni teoria della moneta, nella quale l' arbitrio, la fortuna ed il « caso solo sarebbero sovrani » e alla « impossibilità di ogni indagine scientifica circa la moneta ». Gli speciali caratteri dell' industria estrattiva dei metalli che fungono da moneta e quelli caratteristici della « merce-moneta » in confronto con le altre merci [1]) impediscono che si possa veramente riconoscere l' inevitabilità di un rapporto normale tra valore e costo, ma non impediscono affatto di esami

neraria non possa procedere che colla ruina degli operai e dei capitalisti », giustamente rilevava d' altro lato parecchi casi in cui « il profitto minerario fu proporzionalmente minore che nell' agricoltura o nelle manifatture peggio dirette ». Ugualmente il Del Mar nella sua *History of the precious metals*, pp. 275 ss., cita parecchi esempi di industrie estrattrici dei metalli preziosi producenti remunerazioni inferiori al costo.

Si potrebbe certo obbiettare che tutto ciò dimostra soltanto quel che la teoria del costo non nega, cioè la realtà di divergenze momentanee tra il valore del metallo e il costo, ma non infirma il principio della normale coincidenza. Se non che ciò che a questi fatti attribuisce uno speciale significato teorico è la necessaria derivazione di tali divergenze del carattere specifico dell' industria mineraria, perchè, come osservava ultimamente anche il Fanno, già seguace della dottrina del costo ed or passato alla opposta scuola (*Le banche e il mercato monetario*, pp. 172), « data l' irregolarità con cui la produzione dei metalli preziosi procede, esposta a improvvise scoperte e a rapidi esaurimenti, non si può parlare nei riguardi di questa produzione *di una tendenza ad espandersi e contrarsi regolarmente col variare del valore dei metalli stessi* » Questo è infatti il punto *decisivo*. Non è sufficiente dimostrare col Loria, *op. cit.*, pp. 18 ss., che si avverte spesso una tal quale coincidenza della depressione o dell' aumento del costo di produzione dei metalli con la diminuzione o l' aumento del valore della moneta. Su ciò non vi è dubbio. Così nel periodo della produzione decrescente dal 1865-70 al 1885-90 aumentò relativamente alle altre merci il costo di produzione dell' oro ed aumentò il potere d' acquisto della moneta, mentre diminuì nel periodo seguente al 1890 non solo per la scoperta di nuovi giacimenti più produttivi, ma anche per i progressi nella tecnica mineraria e nell' ordinamento della impresa, come è riconosciuto anche da un recente scrittore (il Layton, *op. cit.*, pp. 83-84), che pure si dimostra molto incline alla teoria quantitativa.

Ma ciò non basta a suffragare la dottrina del costo, perchè ciò non dimostra la *regolarità*, la *inevitabilità e perfetta corrispondenza delle variazioni del valore monetario con le variazioni del costo*, come, a mio avviso, è impossibile dimostrare dato il carattere della industria estrattiva dei metalli preziosi e l' infinita varietà degli ostacoli che alla pretesa tendenza si sovrappongono. Essi sono tali da determinare tanto frequenti deviazioni che non si possono denominare pure eccezioni al principio i casi in cui il principio non resulta confermato dai fatti.

[1]) Su questi ultimi insiste, non a torto il Supino, *op. cit.*, pp. 21-22, il quale anzi arriva a denominare la moneta « il contrapposto di tutte le merci ».

Ma se la merce-moneta ha veramente caratteri differenziali in confronto con le altre, importa rilevare quali ne sono gli effetti nelle questioni attinenti alla moneta, e particolarmente in quella del valore monetario.

nare e coordinare gli elementi complessi, da cui il valore stesso resulta.

Del resto si può osservare che l'affermata coincidenza del valore della moneta col costo risolvesi in buona parte in un circolo vizioso. Se è vero, per tutte le merci, che il valore di ogni merce singola entra fra gli elementi costitutivi del suo costo, per la interdipendenza dei valori, si può tuttavia, senza petizione di principio, risconoscere l'esistenza di un valore normale delle merci coincidente col costo, in quanto quell'elemento del costo che è rappresentato dal valore della merce di cui si tratta, è un elemento non preponderante, ma sinanco secondario e persino praticamente, se non teoricamente, trascurabile. Ma nessuno potrebbe con eguale fondamento ripetere che il valore della moneta, ossia la sua potenza d'acquisto, non rappresenta, in regime di scambio monetario, un elemento *essenziale* del costo così di produzione come di importazione della moneta stessa. Ricondurre dunque il valore della moneta al costo, in quanto il costo, a sua volta, direttamente dipende dal valore della moneta, è in sostanza riportare il valore, per buona parte, al valore.

§ 159. — Un recente scrittore si è indugiato in un tentativo ingegnoso, che mira a dimostrare essere la teoria quantitativa accettabile quando si tratta di variazioni monetarie di carattere « permanente », non esserlo invece rigorosamente quando siamo di fronte a variazioni monetarie di carattere « provvisorio ». Nel primo caso il mercato passa immediatamente a una nuova posizione di equilibrio definitivo, con conseguente spostamento definitivo del livello dei prezzi, secondo il principio quantitativo, nel secondo caso può accadere o che il mercato passi, secondo le norme del principio quantitativo, alla nuova posizione di equilibrio definitivo oppure che si soffermi in posizione di equilibrio temporaneo entro i limiti di due cosidette « zone di aggiustamento », di cui l'autore ci presenta la formula.

Ma prima di tutto la classificazione del Fanno apparisce piuttosto arbitraria. Che cosa sono questi perturbamenti « provvisori » o « permanenti »? La durata del perturbamento non può essere un criterio economico di classificazione; il che resulta dalla stessa teorica dell'autore, il quale ammette la possibilità di perturbazioni temporanee, che portano ad una nuova posizione di equilibrio stabile, cioè equivalgono a perturbamenti di carattere permanente. È dunque certo che la disparità fra i vari perturbamenti monetari non deriva dalla loro durata, ma dalla qualità degli effetti, che ne

conseguono. I perturbamenti temporanei, nei quali il principio quantitativo non avrebbe valore sarebbero quelli del tutto contingenti e momentanei. Ora codesti perturbamenti non costituirebbero affatto una smentita, ma una conferma del principio quantitativo, inteso nel suo significato tendenziale. Si tratta di oscillazioni momentanee attorno ad una posizione di equilibrio stabile compatibilissime con la teoria quantitativa, se altro non ci fosse da obbiettare [1]).

Ma, secondo il Fanno, nel caso di questi perturbamenti transitorî, si svolgerebbero fenomeni del tutto diversi da quelli che si verificano nel caso opposto, sicchè sarebbe davvero giustificata una interpretazione del tutto diversa dalle leggi del mercato monetario. Se non che queste conclusioni non sembrano ineccepibili.

La fondamentale differenza tra le due specie di perturbamenti monetarî consisterebbe, al dire dell'autore, nel carattere diverso che la domanda dei prestiti monetarî presenterebbe nell'uno e nell'altro caso. Quando si tratta di perturbamenti di carattere permanente la domanda dei prestiti monetarî non costituirebbe un elemento che eserciti un'influenza attiva sul mercato monetario, ma un elemento del tutto « passivo », un elemento privo di qualsiasi « auto-

---

[1]) Allude anche il FISHER, *The purchasing power*, p. 161. a queste transitorie deviazioni dal principio quantitativo, ma le differenze tra il Fisher e il Fanno sono parecchie. Innanzi tutto il primo scrittore giustamente non pensa di vedere in queste momentanee oscillazioni dei prezzi una smentita alla legge generale, ma piuttosto una conferma; mentre il Fanno, esagerando l'importanza di questi fenomeni transitorî, vuole in essi riconoscere qualche carattere differenziale in confronto dei casi di mutamenti monetari permanenti: nel che non sembra, come nel testo si dimostra, che possa essere seguìto.

In secondo luogo i periodi transitorî cui il Fisher accenna non sono necessariamente quelli cui allude il Fanno, poichè il primo autore si riferisce. e precisamente alla pagina citata dal Fanno, alle « variazioni stagionali nel volume del commercio che affrettano la velocità di circolazione e perfino influiscono sulla quantità della moneta e dei depositi ».

Sicchè non esiste alcuna affinità tra il motivo per cui, secondo il Fanno, si verificherebbe l'eccezione pretesa al principio quantitativo e quello, ben altrimenti plausibile, dello scrittore americano. Il primo riferiscesi a una causa di carattere monetario (l'intensità e la durata del perturbamento), che non si sa bene quando si verifichi; il secondo a una causa inerente al volume del commercio che ha un carattere ben definito di periodicità ed i cui effetti possono essere osservati tenendo presenti le resultanze statistiche. Si potrà discutere se questa tesi del Fisher (ripresa tra noi e più compiutamente svolta dal Bresciani) sia o non sia accettabile (cfr. § 160), ma è certo che essa apparisce ben altrimenti fondata sui fatti.

Nè quindi appare giustificato l'appunto mosso dal Fanno al Fisher di non avere esaminato con sufficiente ampiezza le eccezioni al principio della quantità e di non aver tenuto conto delle classificazioni dal Fanno precisamente ideate. Non poteva il Fisher pervenire a conclusioni in perfetta antitesi col carattere delle eccezioni transitorie al principio quantitativo, che egli aveva descritto.

nomia ». La domanda dei prestiti monetari è costituita dalle singole domande di quanti rilevano dalle contingenze economiche del momento la possibilità di ricavare un utile prendendo danaro a prestito, per impiegarlo in qualsiasi forma di produzione. Quindi la domanda dei prestiti monetarî tende ad aumentare ogni qualvolta il saggio dello sconto sia inferiore al saggio dell' interesse ed a diminuire ogni qualvolta ne sia superiore, mentre è stazionaria ogni qualvolta lo sconto coincida coll' interesse. Ma quando esiste una divergenza fra sconto e interesse l' aumento o la diminuzione dei prestiti, che ne deriva, tende a ricondurre lo sconto al saggio dell' interesse. Quindi la domanda dei prestiti monetarî « trovasi in equilibrio » quando il saggio dello sconto coincide col saggio dell' interesse. E, dato che la domanda abbia raggiunto una determinata posizione di equilibrio, essa non può discostarsi da questa permanentemente se, fisso rimanendo in ipotesi il saggio dell' interesse, il saggio dello sconto non si elevi o non si abbassi in precedenza. Quindi ogni variazione permanente della domanda presuppone una variazione preliminare del saggio dello sconto e perciò le variazioni del saggio dello sconto, destinate a mutare permanentemente l' estensione della domanda, non possono partire dalla domanda stessa, « la quale, ben lungi dal costituire un elemento attivo del mercato monetario, è normalmente un elemento passivo, che nelle sue espansioni e contrazioni si conforma alle contrazioni ed espansioni dell' offerta ».

Rileviamo subito che l' autore, sia pure incidentalmente, consente che anche in questo caso di perturbamenti permanenti, *durante i periodi di transizione,* la domanda dei prestiti monetarî, sotto la pressione degli speculatori, che anticipano i movimenti dei prezzi, ha « movimenti proprî ed autonomi ». I prezzi, sotto la pressione degli speculatori, si scostano dal loro livello di equilibrio presente per avvicinarsi al previsto livello di equilibrio futuro: il mercato monetario viene spostato dalla sua posizione di equilibrio stabile e viene mantenuto in uno stato di progressiva tensione e di progressiva depressione, secondo che si tratti di anticipati movimenti al rialzo o al ribasso dei prezzi. Questo fatto « anormale » perdura finchè il previsto perturbamento monetario non si effettua.

Dunque, in conseguenza della speculazione, la domanda dei prestiti influisce sul saggio dello sconto, sia pure in periodi « transitorî ». E allora come può sostenersi la dipendenza assoluta di questa domanda dal saggio dello sconto, quando essa resulta invece, almeno parzialmente, indipendente e resulta per di più che essa contribuisce a determinare il saggio dello sconto? Nè vale opporre che bisogna

distinguere fra ciò che accade « in definitiva » e ciò che avviene « temporaneamente »; una volta che questa azione della speculazione si svolge continuamente e continuamente influisce sul saggio dello sconto, il quale dunque agisce, è vero, sulla domanda dei prestiti, ma dopo avere, a sua volta, subito l'azione della domanda stessa. Anche in tal caso non bisogna ridurre a rapporti di subordinazione rapporti che sono di pura interdipendenza.

Una serie ben diversa di fenonemi si svolgerebbe, secondo l'autore, allorchè in luogo di perturbamenti monetarî permanenti abbiamo perturbamenti puramente temporanei. Allora soffrirebbe eccezione il principio quantitativo.

La differenza essenziale tra gli effetti dei perturbamenti della prima specie e quelli della seconda consisterebbe in ciò: che nel primo caso, stabilitosi un nuovo livello dei prezzi in equilibrio definitivo, il precedente livello dei prezzi non può avere alcuna influenza sul nuovo livello, al contrario di quanto deve accadere quando si tratta di perturbamenti momentanei. « La temporaneità dei perturbamenti si risolve in ciò: che in un periodo più o meno lungo di tempo il mercato monetario e il livello dei prezzi *ritornano nelle condizioni primitive*. Il che sta a significare che il livello dei prezzi iniziali, oltre che essere un livello dei prezzi passato, è altresì un livello dei prezzi futuro ». Ma poichè i prezzi futuri esercitano come una forza di attrazione sui prezzi presenti, in caso di perturbamenti temporanei i prezzi s'indugiano attorno a codesti prezzi futuri, o, quel che fa lo stesso, attorno ai prezzi iniziali senza passare al nuovo livello dei prezzi comportato dalle condizioni di equilibrio del momento.

Se non che le premesse di tale ragionamento sono contestabili. È proprio vero che temporaneità di perturbamento significhi necessità di ritorno alle condizioni primitive? Parrebbe evidente; eppure non è così, perchè questo equilibrio dei prezzi, che si suppone « stabile », in sostanza consente continue ondulazioni, promosse anche dalla speculazione. Questa stabilità, che si suppone in ipotesi astratta, non esiste in concreto. Nella realtà non vi sono che prezzi in continuo movimento. Quindi, dato pure il carattere temporaneo dell'avvenuto mutamento monetario, i prezzi che ne resultano non oscillano attorno ai prezzi iniziali, perchè ciò non potrebbe accadere se non nel caso di una immobilità effettiva, e non ipotetica, dei prezzi che non esiste. I prezzi futuri che esercitano influenza sui presenti non sono necessariamente gli *iniziali,* ossia questi si possono considerare come futuri, soltanto quando si presupponga

una immobilità *reale dei prezzi* che non esiste. Nè vale opporre che fino al momento in cui non succede un nuovo perturbamento di carattere definitivo i prezzi sono « in equilibrio stabile », perchè ciò non serve a negare la effettiva, incessante mobilità dei prezzi, ammessa dallo stesso autore, dal momento che egli constata l'attrazione esercitata dai prezzi futuri sui prezzi presenti e descrive le influenze continue e varie della speculazione.

Dunque perchè i prezzi in « equilibrio stabile » non sono immobili, se non ipoteticamente, temporaneità di perturbamento monetario non significa ritorno *necessario* dei prezzi alle condizioni primitive e quindi le oscillazioni dei prezzi attorno all'antico livello non debbono *necessariamente* spiegarsi come un effetto della attrazione dei prezzi iniziali e futuri. Il che è di essenziale importanza per la valutazione teorica del fenomeno, di cui si discute. Ma l'obbiezione fondamentale da muoversi al Fanno non consiste soltanto nella contestabilità delle sue premesse e delle sue conclusioni ma anche (e per la nostra indagine ancor più interessa) nel rilevare che la costruzione di lui, quando pur fosse ineccepibile, non porterebbe affatto a concludere che, in caso di perturbamenti monetarî temporanei, il principio quantitativo soffre eccezione, anzi « l'unica » eccezione.

Quando, egli dice, i prezzi, anzichè passare immediatamente alla nuova posizione di equilibrio, si indugiano in una posizione intermedia che non è di equilibrio stabile, per mantenersi fanno pressione sul mercato monetario « onde richiamare il medio circolante necessario a sostenerli »[1]) e perciò in tal caso verificasi il principio opposto a quello quantitativo, cioè che i prezzi determinano la quantità della moneta e non la moneta i prezzi.

Ma una simile eccezione, quando pure esistesse, non avrebbe alcun valore e non infirmerebbe affatto il principio quantitativo, nè tanto meno potrebbe spiegare, come pensa l'autore, la persistente controversia tra le due dottrine sui rapporti esistenti fra moneta e prezzi. Ricordiamoci che questi perturbamenti monetarî temporanei sono, per definizione dell'autore, quelli del tutto momentanei e di poco rilievo, che non hanno la capacità di determinare una nuova « posizione di equilibrio ». Ora, dato pure che i prezzi momentaneamente divergenti dalla posizione di equilibrio esercitino questa pressione sulla massa monetaria, per mantenersi nella posizione di equilibrio instabile, ciò non avrebbe, per la teorica del valore della moneta, alcuna importanza, perchè si tratterebbe di fenomeni incidentali,

---

[1]) Fanno. *op. cit.*, p. 205, 286.

che non vizierebbero il principio e che possono essere e sono sempre stati implicitamente ammessi dai più avveduti teorici del principio quantitativo, senza la più piccola rinunzia alla loro dottrina.

La controversia tra le due opposte dottrine ha il suo fondamento invece nello studio dei fenomeni *normali* ed è mantenuta viva da cause ben diverse da quelle additate dall'autore. dal fatto cioè che spesso, e indipendentemente dalla durata della variazione, il movimento iniziale della trasformazione si parte dai prezzi e quello monetario lo segue, come rileveremo esaminando i fatti [1]).

Ma poi il Fanno avrebbe dovuto spiegare con precisione che cosa intenda per questi perturbamenti « temporanei », anzichè lasciarli così nell'indeterminato, fino al punto di non precisare quando al perturbamento sussegue un equilibrio definitivo nuovo oppure una posizione di equilibrio instabile, se non col riferirsi alla maggiore o minore importanza del perturbamento. Queste variazioni temporanee, non concretandosi in nulla di preciso, non consentono che le argomentazioni del Fanno sieno sottoposte alla prova dei fatti, dai quali unicamente potrebbe venire alla teorica un qualche suffragio.

§ 160. — Ancor più giustificate appariranno le osservazioni precedenti se noi consideriamo uno dei pochissimi casi concreti citati dall'autore a conferma della sua dottrina sulle variazioni monetarie.

Egli dice che se diminuisce permanentemente la massa monetaria « lo sconto si eleva ed il rialzo dello sconto comprime fortemente la domanda ed agisce sui prezzi dei prodotti e dei titoli », ma se questa diminuzione è di carattere temporaneo « diverso sarà il corso dei fenomeni », perchè la diminuzione della massa « porta un rialzo dello sconto, ma ad essa corrisponde un ribasso dei prezzi meno cospicuo di prima, perchè questi anzichè scendere alla nuova posizione di equilibrio stabile, si aggiustano ad una posizione intermedia di

---

[1]) Il Supino, *Il mercato monetario internazionale*, pp. 269-70, distingue i movimenti dei prezzi in due classi. « Se la moneta diventa più abbondante, indipendentemente dai bisogni del traffico, allora i prezzi più alti significano un ribasso nel valore dei mezzi di scambio: se invece i prezzi alti dipendono da un accresciuto movimento degli affari allora sono l'espressione di un aumento avvenuto nel valore dei prodotti, i quali richiedono una maggior quantità di danaro per circolare; ed esso si accresce, a misura che è più richiesto, per ciò in conseguenza di un aumento del suo valore di scambio ».

Dunque l'autore si riferisce a due categorie diverse di avvenimenti contraddistinte da cause diverse: esse non hanno nulla a che fare coi movimenti, ora temporanei ora definitivi, ma sempre di carattere monetario, cui si riferisce il Fanno e nei quali i prezzi sarebbero nell'un caso determinatori della quantità e nell'altro determinati dalla quantità.

equilibrio temporaneo ». Quindi per tutta la durata del perturbamento il mercato si mantiene in uno stato di tensione. E perciò « una diminuzione temporanea di M determina una tensione monetaria che si protrae per tutta la durata del perturbamento e che s'accompagna a un ribasso dei prodotti e a un ribasso ancor più cospicuo dei titoli ».

La *prova di fatto* sarebbe data da quanto si verifica in Inghilterra ove « in occasione del *drain* autunnale la diminuzione temporanea della massa monetaria, che si verifica regolarmente in settembre e si protrae fino a gennaio, per effetto delle esportazioni temporanee di oro agli Stati Uniti d'America, costringe il mercato monetario per tutto il periodo accennato a uno stato di tensione a cui s'accompagna uno stato di depressione dei prodotti e dei titoli » [1]).

Ora si può domandare innanzi tutto che cosa questo significhi se cioè, pure ammessa la depressione dei prodotti e dei titoli, in occasione del *drain* autunnale, ciò stia a provare quello che si dovrebbe, cioè un *diverso comportamento dei prezzi*, in questo caso di variazione monetaria temporanea, in confronto di quanto accade in caso di variazione permanente. È un circolo vizioso riferirsi alla « equazione » valevole, al dir del Fanno, per codeste momentanee variazioni per dimostrare quello che solo dai fatti potrebbe essere provato; in assenza di che la deduzione da ipotetiche premesse rappresenta il maggiore ostacolo all'interpretazione dei fatti.

Ma poi queste variazioni dei prezzi a seconda delle stagioni quale importanza hanno rispetto all'indagine del valore monetario?

Innanzi tutto sono proprio, come ha cercato di dimostrare il Kemmerer, conformi al ciclo normale stagionale del mercato monetario, oppure come ritiene e sembra dimostrare il nostro Bresciani, sono una conseguenza diretta delle variazioni del volume delle transazioni e non sono suscettibili di spiegazione monetaria?

In secondo luogo, dato che sembri plausibile questa seconda opinione, la diretta discendenza delle vicende dei prezzi dal volume delle transazioni, nelle variazioni stagionali, deve soltanto considerarsi come un caso eccezionale, come una transitoria deviazione dal puro principio quantitativo (destinato dunque a rimanere fondamentalmente ineccepibile) oppure rappresenta la negazione im-

---

[1]) FANNO, *op. cit.*, p. 294. Queste variazioni stagionali dei prezzi sono state studiate di recente dal KEMMERER, *Seasonal demand for money and capital*, nelle « Publications for National Monetary Commission », XXII, pp. 173 ss. Egli parimenti attribuisce alle variazioni del mercato monetario le variazioni stagionali dei prezzi.

plicita del principio stesso; cioè ha maggiore importanza dottrinale di quella che ad essa attribuisce lo stesso Bresciani?

Le indagini del nostro scrittore sono ben più larghe e decisive di quelle del Kemmerer. Quest'ultimo autore infatti si fonda sopra osservazioni troppo limitate e d'incerto significato. Egli raccoglie le quotazioni settimanali di 27 obbligazioni ferroviarie (raolroads bonds), per un periodo di tempo variabile rispettivamente dai nove ai diciannove anni, ne calcola le medie e dall'osservazione di queste fluttuazioni stagionali deduce la concordanza delle stesse col ciclo monetario, esprimendo infine l'opinione che « con molta probabilità a eguali tendenze siano soggetti anche i prezzi delle azioni e delle merci per le quali esiste un vasto mercato di speculazione » [1]).

Il materiale del Bresciani è invece ben più largo e vario: è costituito dai numeri indici del Sauerbeck per l'Inghilterra, dai numeri indici dei prezzi mensili, calcolati per la Germania dallo Schmitz e dai numeri indici dei prezzi mensili calcolati per gli Stati Uniti d'America dal giornale *Bradstreets' s.* L'autore ha opportunamente cercato di eliminare l'influenza di cause più generali di va-

---

[1]) Ved. KEMMERER, *op. cit.*, p. 217. Egli così riassume il risultato delle sue ricerche: « In conclusion it may be said that the extent of the seasonal variations in bond prices is usually not great, but that the percentage is large enough in the absolute to amount to many millions of dollars annualy. The seasonal movements are for the most part not very pronunced in their regularity, but on the whole tend to conform to the normal seasonal swing of the money market.

« Prices tend to rise as the money market weakens in January, they tend to be low at the time of the early spring revival, to be compardively high during the slack summer months, to fall during the beginnings of the cropmoving season, and then to rise again until early December, when they become very uncertain, but with a downward tendency ».

La diversità dei risultati cui giungono rispettivamente il Kemmerer ed il Bresciani non ha niente di strano, se si pensa al diverso campo di ricerche, ma appunto perciò la generalizzazione del Kemmerer non appare giustificata.

Ammettiamo pure che le fluttuazioni dei prezzi *di quelle ristrette obbligazioni* appariscano sostanzialmente concordi col movimento del mercato monetario; noi per ciò non siamo autorizzati ad alcuna conclusione generale, non solo perchè la base di fatto sarebbe insufficiente, ma sopratutto perchè in quel caso singolo compariscono alcuni evidenti e *particolari* rapporti tra il movimento dei prezzi e le variazioni del mercato monetario, che non si possono affatto ritenere necessari e normali per tutti i prezzi delle azioni e delle merci per le quali esiste un vasto mercato di speculazione (« the prices of other articles for which there is a wide and speculative market »). Si considerino infatti le spiegazioni che del fenomeno han dato gli uomini d'affari americani, riferite dall'autore (pp. 217-218), per esempio la seguente: « I titoli da noi presi in considerazione, disse M.r A. G. Hort, sono largamente tenuti, come secondaria riserva, dalle banche, che li vendono quando la domanda della moneta è elevata e i prezzi sono alti, provocando così una depressione nel mercato dei titoli stessi, mentre il contrario accade quando i prezzi in moneta sono bassi ».

riazione, per mettere in evidenza le sole cause stagionali, ed a tal fine ha scelto per la Germania il periodo 1880-1900 e per l'Inghilterra quello 1885-1905, perchè si prestano precisamente allo scopo di eliminare le variazioni d'indole generale. E l'uno e l'altro di questi periodi hanno alcune proprietà che a ciò servono. S'iniziano innanzi tutto e finiscono con numeri indici uguali o non molto differenti (per l'Inghilterra 72, per la Germania 111,7 e 106,5, rispettivamente nei due periodi considerati). Inoltre il periodo considerato per l'Inghilterra resulta diviso in due momenti uguali, il primo dal 1885 al 1896 con tendenza al ribasso, il secondo dal 1896 al 1905 con tendenza al rialzo; tanto nel primo quanto nel secondo momento si verifica una fluttuazione ciclica, per cui si hanno due massimi parziali dei prezzi (1890 e 1900) seguiti da depressione. Per la Germania si notano nel periodo studiato due fluttuazioni cicliche complete quasi uguali in ampiezza e intensità; il primo ciclo varia dal 1880 al 1890, col minimo dei prezzi nel 1886 e coi due numeri indici iniziale e finale rispettivamente a 111,7 e 107,5; il secondo ciclo abbraccia gli anni 1890-1900, durante i quali il numero indice scende dal massimo di 107,5 al minimo di 83,5 nel 1895 e risale poi sino al massimo di 106,5 nel 1900.

Così il Bresciani riesce ad eliminare, per le due serie dei prezzi Germanici ed Inglesi, le influenze delle cause generali di variazione (non così per la serie degli Stati Uniti, dato il piccolo numero di anni considerato) e giunge alla constatazione che « il livello generale dei prezzi diminuisce regolarmente dal gennaio o febbraio ai mesi successivi, fino al mese di giugno; da questo mese in poi rapidamente cresce e si mantiene a un alto livello nei quattro ultimi mesi dell'anno ». Certo il fenomeno non si manifesta in tutti gli anni, ma è indicato chiaramente dalle medie calcolate per una lunga serie d'anni. Cosicchè il livello generale dei prezzi è più elevato in quei mesi, in cui la moneta metallica è relativamente più scarsa; è invece più depresso in alcuni dei mesi, nei quali la tensione monetaria è minore. Ciò dimostra, aggiunge il Bresciani, che la abbondanza o scarsezza relativa di moneta metallica non può essere addotta come spiegazione delle variazioni annuali del livello generale dei prezzi e che la spiegazione deve essere data probabilmente dallo studio delle variazioni che le condizioni riguardanti la domanda e l'offerta delle merci singole subiscono col variare delle stagioni; per alcune merci le fluttuazioni generali dipendono in prevalenza da condizioni che si riferiscono all'offerta dei prodotti (si tratta dei prodotti del suolo, come i cereali, il caffè, il c

tone ecc.), per altre merci le fluttuazioni sono prevalentemente in rapporto con le variazioni della domanda, cioè con le variazioni stagionali dell'attività industriale e commerciale (i metalli e il carbone).

Da questi ed altri fatti assurge l'autore alla generale conclusione che le variazioni periodiche dei prezzi non si conciliano con la teorica quantitativa della moneta, perchè in tal caso la equazione dello scambio « non fa altro che esprimere la somma complessiva dei mezzi di pagamento e il prodotto del volume delle transazioni per il livello generale dei prezzi ».

Ma, secondo il mio pensiero, non vi è ragione alcuna di contestare la validità della teorica quantitativa, attribuendo all'equazione dello scambio un valore esclusivamente formale, nel caso delle variazioni periodiche, mentre si afferma contemporaneamente la piena legittimità della teorica medesima quando si tratta di variazioni di carattere generale, nel qual caso, a differenza dell'altro, l'equazione dello scambio ci darebbe « uno schema utilissimo per la comprensione delle cause del movimento generale dei prezzi ». La cagione della differenza sarebbe questa: durante i cicli economici le variazioni della massa monetaria, della massa dei depositi e delle rispettive velocità di circolazione sono anzi tutto conseguenza diretta delle variazioni del volume delle transazioni, mentre, quando si considerano lunghi periodi, le quantità contenute nella equazione dello scambio si possono ritenere « in gran parte » indipendenti, nel senso che si alterano in gran parte « per effetto di cause a ciascuna di esse particolari ».

Ma se questa è la ragione per cui sarebbero da distinguere, di fronte alla teorica del valore monetario, le variazioni a lunghi periodi da quelle relative ai cicli economici, la distinzione non sembra accettabile, perchè, come si è detto, questa indipendenza degli elementi da cui risulta l'equazione dello scambio non esiste; nè giova ricorrere al grado maggiore o minore di reciproca dipendenza, essendo evidente che non di ciò può trattarsi, ma dell'esistenza o dell'inesistenza del mutuo vincolo. Chè se il vincolo esiste, e non può negarsi, quale sia l'intensità rispettiva dei mutui rapporti, anche nelle variazioni a lungo periodo, è arbitrario lo stabilirlo *a priori*; nè d'altra parte una differenza di grado può vicendevolmente giustificare la negazione o l'affermazione della teorica.

La verità si è che le variazioni stagionali dei prezzi documentano, forse meglio di altre, almeno nel momento attuale, la interdipendenza dei fattori dell'equazione e quindi recano un importante

contributo alla negazione generale della teorica quantitativa, nell'unico significato in cui dovrebbe intendersi perchè potesse esistere.

Non basta osservare che le cause per cui si alterano le quantità contenute nella equazione dello scambio sono in parte speciali a ciascuna di esse e indipendenti dal volume delle transazioni per concludere che la teorica quantitativa è dunque accettabile [1]).

Prima di tutto ciò non è esatto, perchè le cagioni che influiscono su ciascuno di questi elementi sono non indipendenti, ma intimamente legate ed inscindibili. A parte l'azione mutua di ciascuno degli elementi sugli altri vi è una profonda interferenza fra ciascuna delle cause agenti sopra un elemento e quelle agenti sugli altri; tanto che è assolutamente impossibile stabilire tante serie di cause, quanti sono gli elementi medesimi [2]).

Ma dato pure, e non concesso, che le cause di variazione dei fattori dell'equazione fossero proprio particolari a ciascuno di essi, avremmo pur sempre la intima dipendenza di ciascuno dei fattori dalle cause complesse e variabili, che su ciascuno d'essi influiscono e che determinano il carattere puramente contingente del suo modo di essere e della sua azione. E quindi, anche per questo essenziale motivo, l'equazione dello scambio non ha che un significato verbale, quando sia dispogliata dallo studio dei fattori, nel loro aspetto positivo, in rapporto cogli elementi economici e non economici, che li individuano.

Non sempre dai teorici del principio quantitativo si ricorda quale è il punto fondamentale che occorre chiarire per decidere la questione degli elementi, che influiscono sul valore monetario.

Così il Bresciani, considerando la storia dei prezzi durante il sec. XIX, acutamente osserva che in talune epoche i prezzi, pur

---

[1]) Così il Bresciani, *op. cit.*, p. 42.

[2]) Scrive il Bresciani, *op. cit.*, p. 42: « Col perfezionarsi dei sistemi bancarî, col continuo estendersi della rete di filiali delle grandi banche, con i progressi del concentramento bancario, grazie al quale la riserva può essere relativamente diminuita e per una serie di altre cause cresce il rapporto tra l'ammontare dei depositi e la moneta in circolazione. Grazie al progresso della concentrazione industriale, all'aumento delle ricchezze, al crescente agglomeramento della popolazione, ai più rapidi mezzi di trasporto, al modificarsi delle abitudini commerciali e così via, cresce la velocità di circolazione della moneta e dei depositi ». Ma non è evidente la interdipendenza tra queste cause che l'autore indica come « particolari » ai varî fattori? Forse che, per esempio, il concentramento bancario non dipende anche dalla concentrazione industriale, dall'agglomerame to della popolazione, dall'industrialismo ecc.? Se non si può arrivare, in questo campo, fino agli schematismi del Fanno, che saranno a suo luogo esaminati, non è perciò meno evidente la complessità ed interdipendenza delle cause.

declinando dopo lo scoppio delle crisi si mantengono a un livello più alto di quello, che avevano raggiunto quando s'era iniziato il periodo « ascendente »; mentre il contrario avviene in altre epoche; i prezzi dopo la crisi precipitano a un livello più basso di quello al quale si trovavano prima che cominciasse l'ascesa temporanea [1]). Da ciò dedurrebbesi che, se le variazioni periodiche dei prezzi sono intimamente connesse con i cicli economici, attraverso ad esse si osserva una tendenza più generale, la quale deve dipendere da altre cause.

Ma quale valore ha questa dimostrazione? Ne resulta, come nessuno contesta, che fra i molteplici elementi, da cui il valore monetario dipende, deve essere annoverato anche l'elemento quantitativo, ma non ne discende che sia l'unico da considerarsi, non offre insomma questa argomentazione la prova che « il livello generale dei prezzi a lungo andare è regolato dalla quantità dell'oro », ma semplicemente che la quantità dei metalli entra nel novero dei fattori complessi regolanti il livello dei prezzi. Per arrivare ad una conclusione contraria (sempre restando all'esempio addotto dall'autore) bisognerebbe fornire ben altra prova: che a determinare quel livello dei prezzi, più elevato o più basso del livello iniziale antecedente alla crisi, la sola variazione monetaria ha avuto influenza, mentre ciò non resulta.

Anzi il contrario resulta, come indeclinabile necessità logica, dalle stesse affermazioni degli scrittori che, al pari del Bresciani, dimostrano essere le variazioni periodiche dei prezzi intimamente connesse con i cicli economici e perciò consentono transitorie variazioni dei prezzi « indipendenti » dalla quantità metallica Queste variazioni, che si ricollegano dunque a cause diverse da quella della cui importanza si discute, potranno forse concepirsi come estranee al movimento generale dei prezzi a « lunghi periodi »? No evidentemente, perchè sono semplici episodî, periodicamente ricorrenti, di codesto movimento sostanzialmente *unico ed inscindibile*. Ora se si concede avere le cause non monetarie il potere di influire periodicamente sul livello dei prezzi, e per di più del tutto indipendentemente dalla quantità monetaria, bisogna pur concedere che questo stato di fatto, così conseguito, rappresenta un antecedente che l'elemento monetario, sopraggiungendo (quando anche, suppo-

[1]) Dopo la crisi del 1847 i prezzi ricaddero ad un livello più basso di quello che avevano nel 1843, anno da cui si iniziò il periodo ascendente, dopo quella del 1857 si arrestarono invece ad un livello più alto del 1852 e del 1843.

niamolo per un momento, con azione autonoma in confronto cogli altri elementi tutti), potrà modificare, ma un antecedente che avrà la sua decisiva influenza nella determinazione del susseguente livello dei prezzi. Dunque fra i fattori, da cui questo livello seguente resulta, si annovererà giustamente la quantità, ma si dovranno pure annoverare tutti i fattori estranei alla quantità, da cui si ammette che l' antecedente livello è stato determinato.

Ecco perchè il consentire che le variazioni dei prezzi nei cicli economici dipendono da cause estranee alla quantità (espressione da altra parte altrettanto inesatta quanto l'altra che le variazioni a lunghi periodi *dipendono* dalla quantità) porta necessariamente alla negazione del principio quantitativo, non già alla sua convalidazione come principio normale, purchè i singoli momenti del moto generale dei prezzi si concepiscano nella continuità in cui realmente ci si presentano [1]).

Come queste dimostrazioni del principio quantitativo, per quanto avvedute, urtano contro le stesse premesse a cui si inspirano, così, nel campo opposto, alcune confutazioni statistiche della dottrina quantitativa, possono offrire il fianco a giuste critiche degli avversarî, i quali, non colpiti nel punto veramente debole delle loro argomentazioni, ne traggono motivo per riaffermare, apparentemente vittoriosi, il loro pensiero.

Citerò qualche esempio. Il Laughlin, studiando i movimenti dei prezzi negli Stati Uniti dal 1860 al 1891, osserva che la diminuzione nel livello dei prezzi avvenuto in questo periodo, nonostante l' aumento della moneta in circolazione, depone contro la teorica quantitativa, anche quando si debba tener presente il rapporto tra l' ammontare della moneta e la massa delle transazioni, ossia il rapporto tra la quantità della moneta in circolazione e il lavoro che la moneta è chiamata a compiere (*money work*) [2]),

Secondo l' autore il lavoro della moneta in circolazione aumentò di circa 2 e $^2/_3$ di volte, mentre la moneta in circolazione aumentò di 3 volte e mezza, quindi non si può attribuire il ribasso

---

[1]) Cosicchè non appare decisiva la risposta che uno scrittore seguace della teorica quantitativa, l' HOOKER, diede a qualche suo contraddittore, come il SOWREY, quando si discusse alla Società Reale Statistica di Londra, la comunicazione da lui presentata sul movimento dei prezzi dal 1890 al 1910 (« Journal of the Royal Statistical Society », LXXV, 1, p. 50 cit.): « di non aver voluto attribuire le temporaneo fluttuazioni dei prezzi all' azione dell' oro ». Con ciò dimenticasi l' intima connessione fra tutte le variazioni dei prezzi, qualunque carattere presentino.

[2]) LAUGHLIN, *The Principles of money*, pp. 328-30. L' argomento è ripetuto dal BERARDI, *La moneta*, p. 99.

dei prezzi dal 1860 al 1891 a un aumento del lavoro della moneta sproporzionato all' aumento della moneta stessa. Ma che cosa è questo lavoro della moneta, come è immaginato dall' autore? Egli lo concepisce come separato dal servizio reso dagli altri mezzi di scambio. « Nel 1860, ripete l' autore riferendosi ad un antecedente studio del Metchell, la circolazione rappresentava il 63 % dei totali mezzi di scambio (inclusa la *deposit currency*), nel 1891 il 33 %. Il lavoro della moneta nel 1860 ora del 63 %, di 100 unità, ossia 63 unità; nel 1891 del 33 % di 500 unità, cioè 165 unità. Dunque il lavoro della moneta, espresso in unità, aumentò due volte e due terzi, mentre la moneta in circolazione tre volte e mezza ».

Ma questo « money work » non è possibile isolarlo dall' opera degli altri strumenti della circolazione, nè i recenti teorici del principio quantitativo, come si è visto, intendono parlare, in nessun caso, di un servizio reso dalla moneta indipendente da quello degli altri mezzi di scambio e calcolabile in sè stesso, intendono invece definire il rapporto indiscutibile tra la massa degli scambi in relazione con la loro velocità e la massa delle transazioni, in relazione coi rispettivi prezzi; nè quindi contro di essi ha valore il ricordo di un'opera compiuta dalla moneta concepita come indipendente da quella degli altri mezzi di scambio d'altronde, come tale, indefinibile [1]).

Non ha parimente valore probatorio, almeno nel significato voluto dall' autore, l' altro esempio subito dopo addotto dal Laughlin e parimente accolto dal Berardi, cioè quello relativo al movimento dei prezzi dopo la crisi del 1873 negli Stati Uniti, dal 1874 al 1878 inclusive. Si osserva durante questo periodo una diminuzione di circa un terzo dell' ammontare delle transazioni e contemporaneamente una diminuzione di circa $^1/_4$ dei prezzi, senza nessuna simultanea diminuzione della quantità monetaria, mentre, secondo la teoria quantitativa, la diminuzione del lavoro della moneta combinata con la persistenza della domanda esistente dei beni, sotto forma di volume della circolazione, avrebbe dovuto portare con sè un aumento dei prezzi.

Ora neanche questo esempio convince. Innanzi tutto non si tiene

---

[1]) Lo stesso LAUGHLIN, *op. cit.*, p. 330 osserva: « In any case, whatever the volume of business, the media of exchange ought to, and always will, be expressed in sums equal to the goods they transfer ». Si dovrà certo osservare che non sta in ciò una dimostrazione del principio quantitativo e che la proposizione enunciante codesta uguaglianza lascia precisamente insoluto il problema del valore monetario, ma non si potrà arbitrariamente separare dagli altri un fattore del termine monetario dell' equazione.

nessun conto della influenza che la contrazione del credito, conseguente alla crisi, dovette esercitare sul ribasso dei prezzi ed è arbitrario asserire che il solo credito anormale, che aveva un semplice potere di compra « fittizia » dei beni, potè contribuire alla caduta dei prezzi, perchè suol tener dietro alle crisi una restrizione del credito che varca i limiti del puro credito anormale sorretto durante i momenti febbrili dalla speculazione.

Inoltre è erroneo considerare la sola massa monetaria non solo indipendentemente dagli altri mezzi di scambio, ma anche dalle rispettive velocità di circolazione, la cui depressione, negli anni susseguenti alla crisi, è fuori di dubbio. Constatare che la diminuzione del volume delle transazioni ha portato una diminuzione del lavoro della moneta non ha significato pel nostro problema, se non si tiene presente con quale intensità codesto lavoro si compieva e si compie dalla moneta e dagli altri mezzi di scambio prima e dopo la crisi.

Certo l'esempio addotto dal Laughlin e dal Berardi, come tutti i dati relativi al movimento dei prezzi durante i cicli economici, depongono contro il principio quantitativo, ma per ragioni ben diverse da quelle addotte dagli autori, come è poco sopra dimostrato in contrapposizione con coloro che nei cicli stessi veggono una semplice eccezione al principio.

Procediamo dunque con metodo alquanto diverso nella verifica storico — statistica della dottrina. — Vediamo alcuni tra i principali episodî della storia dei prezzi, in rapporto con la storia generale economica e in rapporto con altre vicende anche d'ordine non economico, e vediamo se il principio quantitativo è conciliabile con la complessità dei fatti, dopo aver constatato la sua inconciliabilità con le premesse razionali.

§ 161. — L'elevazione straordinaria dei prezzi, contro la quale è diretto il famoso editto di Diocleziano del 301 d. C. rappresenta un dato non trascurabile della esperienza monetaria, che merita qualche considerazione anche dal punto di vista teorico.

Un recente scrittore ha osservato [1]) che « non all'abbondanza di moneta sibbene al suo deterioramento ed alla mancanza delle condizioni indispensabili al retto funzionamento delle monete divisionarie poteva in parte attribuirsi il rincarimento, che volevasi attenuare o togliere coll'editto del 301 ». Ed infatti è fuor di dubbio che questa causa è da tenersi presente. Innanzi tutto, come ricorda

---

[1]) GRAZIANI, *Problemi speciali di valore di scambio*, p. 15.

il Graziani, il *denarius* argenteo, che fino a Nerone aveva contenuto circa 980 millesimi di metallo fino subì di poi alterazioni progressive fino a contenere, al tempo di Settimo Severo, oltre la metà di bronzo e sino a divenire, nei tempi successivi, quasi indistinguibile dalla vera moneta bronzea. Si può inoltre aggiungere che un' altra moneta argentea, coniata da Caracalla nel 215, che circolò poi insieme col *denarius*, l' *argenteus antoninianus*, subì a poco a poco la stessa sorte del denaro fino a contenere appena il 1/2 % di argento.

Inoltre quasi di pari passo con l' alterazione della moneta argentea aveva proceduto quella della moneta di bronzo. Il piombo che sotto Vespasiano entrava a farne parte nella tenue proporzione dell' 1 %, vi comparisce, sotto Marco Aurelio, nel rapporto del 9 %.

Infine non è da trascurarsi la grande influenza che sul deprezzamento della moneta nelle provincie dovette esercitare il sistema di coniazione della piccola moneta divisionaria, che si soleva fondere, entro certe forme di pietra [1]); il che favoriva le falsificazioni private [2]). Sono stati trovati in parecchie regioni (Francia, Svizzera, Inghilterra, Austria, Tunisia) avanzi di stabilimenti destinati alla fabbricazione di monete fuse, alcuni, come giustamente osserva il Babelon, istituiti dallo Stato nelle provincie specialmente per provvedere ai bisogni monetarî durante le spedizioni militari, altri dovuti ai privati, contraffattori delle monete di Stato.

Se si pensa che fino alla riforma di Diocleziano del 297 (di pochi anni dunque antecedente al famoso « Editto ») non si abbandonò il sistema della fusione delle monete di bronzo e non si potè dunque efficacemente combattere la contraffazione privata, si vede chiaro che il deprezzamento della moneta e il conseguente rialzo dei prezzi si ricollega anche a questo deplorevole metodo di coniazione della piccola moneta divisionaria [3]).

---

[1]) Plinio, *Storie Naturali*, XXXVI, 22, 49: « *ex iis formae fiunt, in quibus aera funduntur* ».

[2]) Su ciò cfr. Babelon, *Traité des monnaies grècques et romaines*, I, Parigi 1901, col. 951. « Il en fut dans l' antiquité comme pour la Chine contemporaine, et dans toutes les civilisations, les mêmes causes ont produit les mêmes effets. Impossibilité pour l' État de s' opposer aux faux monnayage, insécurité pour le public au point de vue de l' aloi des pièces circulantes, avilissement fatal de la monnaie, et par là, trouble profond jeté dans les relations commerciales, telles sont les conséquences du monnayage par fusion ».

[3]) Osserva il Graziani, *Problemi* cit., p. 14, che « doveva essere particolarmente difficile determinare la quantità della moneta divisionaria, data l' ampiezza della produzione in natura e quindi la relativa ristrettezza e variabilità degli scambi monetarî », ma per ciò che riguarda le monete fuse si può dire che era impossibile, data la contemporaneità delle coniazioni dello Stato e dei privati.

Se dunque fino a questo punto resulta che la politica monetaria Imperiale influì potentemente sul deprezzamento della moneta, è anche più importante osservare che questo deprezzamento e il rialzo dei prezzi non poterono esercitare, nel periodo romano, una sensibile influenza sull' offerta dei prodotti e perciò sul volume delle transazioni, per la incapacità di rapida espansione dell' offerta stessa nel regime dell' impresa a schiavi. Fenomeno questo che è da contrapporsi ad un altro, di cui sarà fatto cenno tra breve, cioè alle conseguenze ben diverse sulle transazioni mercantili delle alterazioni monetarie dei re Francesi, nel medio evo, e del rialzo dei prezzi che ne era del pari un effetto immediato (§ 162).

L' uno e l' altro esempio dimostrano, tra mille, non soltanto l' influenza del termine monetario sul termine merci della famosa equazione, ma anche l' enorme varietà di codesta azione, a seconda di complesse cause, che si possono descrivere nel tempo, ma non sintetizzare in alcuna formula [1]).

Ma se le cause monetarie dell' inasprimento dei prezzi sono in-

---

[1]) Se così evidenti appariscono le cause monetarie del rincarimento della vita, sorge spontaneo un problema che non veggo proposto dagli scrittori, che si sono occupati di questa materia. Come mai Diocleziano non sembra accorgersi di questo fenomeno? Come mai egli insiste così tenacemente nell' attribuire la carestia soltanto all' avarizia degli speculatori? (Cfr. su ciò l' *Edictum Diocletiani et Collegarum de pretiis rerum venalium* nel *Corpus Inscriptionum Latinarum*, III, 2, p. 825: « Quis enim adeo optumsi pectoris et a sensu humanitatis extorris est, qui ignorare possit, immo non senserit, quae vel in mercimoniis aguntur vel diurna urbium conversatione tractantur, in tantum se licentiam defusisse pretiorum, ut effrenata livido rapientium nec rerum copia nec annorum ubertatibus mitigaretur?... ». Eppure lo stesso Diocleziano tanto si era preoccupato degli effetti economici delle alterazioni monetarie, che fino dal 290 aveva provveduto a rimettere in circolazione un nuovo *denarius argenteus* con circa 980 millesimi di metallo fino.

Ora se è certo che gli effetti di questa riforma non poterono essere, almeno immediatamente, sensibili, data l' enorme quantità di cattive monete in circolazione, è possibile che l' imperatore ed i suoi colleghi, provveduto alla riforma, pensassero che fosse ciò sufficiente per eliminare la causa monetaria da quelle da cui il rialzo dei prezzi era determinato e si credessero come autorizzati a determinare i massimi dei prezzi, quasi il decadimento della moneta non dovesse necessariamente elevarli oltre il limite legale, rendendo vana persino la minaccia della pena capitale (Cfr. Lucio Cecilio Lattanzio, *Liber de mortibus persecutorum* nel *Corsus completus Patrologiae* del Migne, Parigi 1844, t. VII, p. 206: « Tunc ob exigua et vilia multus sanguis effusus nec venale quidquid metu apparebat, et caritas multo deterius exarsit, donec lex necessitate ipsa post multorum exitium solveretur »).

Il Graziani, *op. cit.*, p. 14, pensa che « fra gli intenti di Diocleziano e dei suoi colleghi può esserci stato quello d' imporre un dato valore al denaro indirettamente tariffandolo in una serie di prodotti ». Ma se tale fosse stato uno degli intenti dell' imperatore, cioè se egli avesse proprio, almeno indirettamente, riconosciuta l' influenza della causa monetaria, come si spiegherebbero le sue dichiarazioni così rigide e precise sulle cause da lui attribuite alla carestia?

negabili, non si possono neanche dimenticare quelle che poterono, anzi doverono, influire sulle merci, nè si può giungere fino al punto di negare proprio ogni fede alle dichiarazioni dell'imperatore sulla ingordigia degli speculatori.

Le cause monetarie non sono affatto inconciliabili con quelle relative ai prodotti, le quali ultime resultano anzi, come logica conseguenza, da quanto si è accennato sui caratteri della produzione e dello scambio nel mondo romano.

Non vi ha dubbio che l'ordinamento del lavoro a schiavi portasse seco, come considerevole influenza, la anelasticità dell'offerta dei prodotti e la limitazione della concorrenza tra i produttori. Ma se questo è ammesso, non vedo per qual motivo si debba negare ogni fede alle affermazioni di Diocleziano sul rialzo dei prezzi, per le manovre degli speculatori, limitato a certe provincie e nonostante la « abbondanza » dei prodotti. Anzi queste dichiarazioni, rettamente interpretate, appariscono del tutto plausibili e in pieno accordo con le premesse sullo ordinamento della produzione in questo regime.

L'imperatore dice che gli intermediarî esagerano il prezzo dei prodotti, nonostante la « *copia rerum* ». Ciò sembra ad alcuni assolutamente inverosimile. Come si conciliano i prezzi alti e l'abbondanza delle cose? Evidentemente, si osserva, deve trattarsi di una affermazione falsa, messa a bella posta per giustificare la tariffa imperiale.

Innanzi tutto si consideri che il porre a giustificazione dell'Editto un'asserzione destituita di qualsiasi fondamento, anzi in flagrante contrasto con la realtà, deve considerarsi un espediente così poco accorto che sembra difficile, anche se possibile, che vi si ricorresse. L'affermazione doveva per lo meno sembrare plausibile, conforme alla comune credenza; discutibile, sia pure, nella sua consistenza, ma tuttavia non priva di qualsiasi base, e per ciò che riguarda il giudizio comune e per ciò che riferisce al suo accordo coi fatti comunemente osservati. Ma poi non è così assurda, come sembra. Poichè se veramente la produzione diretta prevaleva sullo scambio, accresciutasi eccezionalmente la domanda, nel momento del trasporto delle forze militari da una ad altra provincia, è ben concepibile che alcuni incettatori, in questo periodo, accaparrassero i prodotti e li offrissero a prezzi di monopolio, nonostante la relativa loro abbondanza naturale. Se si consente che non era possibile una concorrenza livellatrice, si deve consentire che questi espedienti monopolistici dovevano trovare, in questo regime economico, il campo ad essi più adatto.

È verissimo che non esisteva, come non esisteva nel medio evo, una iniziativa privata, la quale si rivolgesse al trasporto a grande distanza dei generi di prima necessità, e ciò per l'eccessiva gravità dei rischi e delle spese di trasporto, ma appunto perciò, specie in momenti eccezionali di straordinaria domanda, doveva sorgere un' altra forma di iniziativa, favorita dalla mancanza di concorrenza fra i produttori, la quale si rivolgeva all' accaparramento dei prodotti e alla loro rivendita a prezzi di monopolio.

Noi troviamo sempre coesistenti questi due fenomeni: assenza di imprese private, dirette all' esercizio di una sana speculazione sui prodotti del suolo: presenza di una speculazione malsana, la quale si manifesta con l' abusivo accaparramento, che ingenera carestia.

Non vi è nulla di strano che anche contro questa speculazione rivolgesse il suo tentativo di repressione l' Imperatore Diocleziano, come contro una speculazione consimile, in tempi posteriori, si dirigevano i provvedimenti dei nostri comuni.

Contro le precedenti osservazioni, potrebbe muoversi un' obbiezione, fondata sopra un dato di fatto. L' Editto non potè persistere che brevemente; i mali, cui diceva di volersi opporre, si aggravarono, anzichè attenuarsi. Dunque, si potrebbe concludere, non alla speculazione incriminata dall' imperatore è da attribuirsi il rialzo dei prezzi, chè esso altrimenti sarebbe stato represso dall' Editto, mentre persistette, nonostante l' Editto.

A ciò si deve rispondere: *a*) Che innanzi tutto non si sostiene che la speculazione fosse l' unica causa del rincarimento, ma semplicemente una causa complementare, che non può escludersi *a priori* e che anzi appare perfettamente consentanea col regime economico del tempo; *b*) che invece l' Editto non si limitò a colpire soltanto questa speculazione, ma volle esercitare una violenta e generale azione su tutti i prezzi, indipendentemente da un esatto discernimento delle varie cause, naturali e artificiali, che il rincarimento avevan prodotto; *c*) che ad ogni modo la stessa speculazione, di cui abbiam detto e a cui l' Imperatore, sia pure esagerando, fa richiamo, era talmente radicata nel regime economico del tempo che non poteva esser vinta da nessun provvedimento legislativo.

Unico espediente efficace (e lo stesso accadde nel medio evo) poteva essere l' iniziativa dello Stato, la quale sostituendosi all' iniziativa privata, tentasse di livellare la domanda e l' offerta dei generi di prima necessità, impedendone la carestia. Perciò non è casuale

che l'Editto di Diocleziano comparisca proprio in un momento, in cui l'autorità dello Stato, minacciata dai nemici esterni e dal decadimento interno, mal poteva provvedere a questo suo compito. L'imposizione legislativa tentò sostituire, e non lo potè, l'azione effettiva dello Stato.

§ 162. — La dottrina quantitativa, come è concepita da alcuni scrittori. diventa un vero e proprio ostacolo all'interpretazione dei fatti passati. Così il D'Avenel, dopo avere constatato che in Francia il potere d'acquisto della moneta diminuisce dal 1200 al 1390 ed aumenta dal 1390 al 1475, trova, pur non fornendone alcuna prova, la spiegazione di questo fenomeno nel « cambiamento di rapporto fra la massa dei metalli preziosi e la massa delle mercanzie » [1]).

Ma è proprio detto che gli elementi da considerarsi debbano essere esclusivamente quei due? Prima di tutto quale fu l'influenza che l'aumento delle transazioni, nel secolo XV, esercitò sulla massa monetaria? E se naturalmente questo rapporto si può intuire, piuttosto che documentare, perchè trascurare di prendere in considerazione l'influenza che lo sviluppo del credito. a parità di massa monetaria, *può* avere esercitato nel determinare il livello dei prezzi e sopratutto perchè dimenticare, anzi addirittura escludere, l'esame dell'azione veramente profonda che il sistema monetario del tempo ebbe sul movimento dei prezzi?

A questo ultimo proposito, è ormai fuor di dubbio, dopo gli studî del Borrelli de Serres e del Landry, che le alterazioni monetarie medievali, particolarmente quelle dei re Francesi, ebbero effetti sensibilissimi sui prezzi, contrariamente a quanto aveva ritenuto il D'Avenel.

Gli « indebolimenti » della moneta, la forma di alterazione più importante e frequente, producevano un rialzo dei prezzi, come i « rafforzamenti » o ritorni alla moneta forte, avevano per effetto un ribasso, sia pure che l'una e l'altra tendenza si verificassero dopo un qualche periodo transitorio.

Non sempre però gli autori, che pure allo studio di questi fe-

---

[1]) I dati sulla produzione dei metalli preziosi nel medio evo sono parecchio incerti. Secondo il LEXIS si dovrebbe calcolare che dal 1300 al 1500 l'Europa abbia ricavato dalle sue miniere o ricevuto dall'Africa annualmente, 4000 Kg. d'oro e nello stesso periodo abbia prodotto 27800 Kg. d'argento per anno. Tra il 1451 e il 1500 la produzione Europea dell'argento, per lo sfruttamento di nuove miniere dei paesi Germanici, si sarebbe elevata in media a 44000 Kg. Cfr. LEXIS, *Gold und Goldprägung* e *Silber und Siberprägung* in *Hand. der Staats.*, IV, 75; VI, 727-28.

nomeni hanno dedicato importantissime pagine, hanno ben chiarito le cause vere di queste alterazioni monetarie, ed in ispecie degli indebolimenti, nè messo in luce la vera importanza teorica di questi fatti. Così il Landry, nella sua acutissima memoria [1]), insiste, è vero, molto giustamente, nel dimostrare che accanto all'interesse fiscale dei principi alteratori esisteva un interesse collettivo, di cui i principi erano interpreti, ma poi confina « buona parte degli effetti degli indebolimenti monetarî, dal punto di vista degli interessi del pubblico, nello accrescimento del numerario e dello stock monetario quando gli indebolimenti accompagnansi ad una elevazione della tariffa dei metalli ». L'elevazione della tariffa determinava la convenienza all'offerta del metallo alla zecca per la coniazione, « tanto maggiore quanto più tardava a seguire l'elevazione dei prezzi ». — All'obbiezione spontanea che il ristabilimento dell'equilibrio, sia pure dopo un qualche periodo transitorio, portava seco fenomeni in perfetta opposizione con quelli che immediatamente seguivano all' alterazione monetaria, tanto da distruggere, sotto questo aspetto, la convenienza del pubblico, risponde il Landry che, nel medio evo, i soli effetti immediati eran quelli che si consideravano e perciò eran soli ad influire sulla politica monetaria. Ma come si può ammettere che una esperienza continua, quotidiana fosse proprio senza alcun resultato, « che si ripetessero sempre gli stessi errori e senza accorgersene »? [2]).

Consideriamo invece gli effetti definitivi degli indebolimenti monetarî sui prezzi, cioè la elevazione artificiosa, che ne era conseguenza, e si potrà in ciò riconoscere la vera causa, dal punto di vista dell'interesse collettivo o per meglio dire di alcuni elementi della collettività, della politica monetaria alteratrice.

---

[1]) LANDRY, *Essai économique sur les mutations des monnaies dans l'ancienne France de Philip le Bel à Charles VII*, in « Bibliothèque de l'Ecole des Hautes Etudes », Parigi 1910.

[2]) Del resto contro questa interpretazione depongono parecchi altri provvedimenti contemporanei, i quali avevano l'effetto opposto, cioè quello di ostacolare la coniazione del metallo. Così lo stesso LANDRY ricorda (pp. 96-97) che la proibizione di esportare le specie monetate aveva, come è ovvio, questo effetto ed osserva che non si poteva non comprenderlo, sia pure che non si avesse ancora una nozione esatta delle leggi economiche. E allora perchè si insisteva in questi provvedimenti?

Risponde il Landry che si temeva, concedendo l'esportazione delle monete, di indebolire lo stock monetario del paese e che d'altra parte questa esportazione si considerava come un crimine di lesa maestà.

Ma, in ogni modo, ciò dimostra che l'aumento della quantità del metallo destinato alla coniazione non poteva essere la preoccupazione *dominante* dei principi alteratori, dal momento che essi consentivano provvedimenti in perfetta antitesi con tale principio.

L'incremento dei prezzi era di stimolo alle classi produttrici della nazione, per la sua influenza sullo sviluppo delle transazioni ed era precisamente questo il vero effetto, che si attendeva da quanti incoraggiavano la politica monetaria dei principi; certo con grave danno di quelle classi, come le nobiliari ed ecclesiastiche, che vedevano continuamente indebolirsi i loro redditi fissi. Ma quest'ultima conseguenza, come era temuta da alcuni elementi della nazione, così era proprio *desiderata* dagli altri, della cui convenienza si rendeva interprete, colla sua politica, l'autorità regia, coincidendo questa convenienza cogli interessi fiscali, i quali però (troppo spesso è stato dimenticato) [1]) non sarebbero di per secoli stati sufficienti a consentire la tenace persistenza della politica delle « mutazioni » monetarie.

Considerata in rapporto con questi interessi contendenti si spiega anche l'alternativa della politica regia, la quale ricorreva a volta a volta agli indebolimenti e ai rinforzamenti della moneta, rendendosi talora interprete della volontà di queste talora di quelle categorie di sudditi [2]) e provocando così vicendevoli redistribu-

---

[1]) Il BABELON, *La théorie féodale de la monnaie*, nelle « Mémoires de l'Académie des Inscriptions et belles-lettres », XXXVIII, 1, estr. p. 21 ss. dimostra a ragione, inaccettabile la teoria del BRIDREY, *Nicole Oresme, La théorie de la monnaie au XIVe siècle*, Parigi 1906, p. 113, il quale spiega le mutazioni monetarie dei principi nel medio evo come conseguenza del concetto medievale della moneta, considerata come una semplice misura e perciò sottoposta al « principe juridique universellement appliqué aux mesures dans tout le moyen âge, c'est [a dire] la domanialité ».

Il Babelon invece ricorda che in tutto il medio evo, è costante la preoccupazione della composizione metallica delle specie, per le conseguenze evidenti sul valore e ritiene che « tout s'éclaire ... si l'on admet que l'exerciceé du droit de monnaie tait, avant tout, considéré par le prince comme l'un des principaux revenus de son domaine, l'une des redevances les plus productives don il avait besoin de frapper ses sujets pour êtablir son budget ».

Quanto all'« opinione pubblica » contemporanea era favorevole a questa specie d'imposta perchè « elle ne présentait par sa nature aucune difficulté d'assiette, aucune inégalité de répartition, nulle exception ou immunité de droit ou de fait... ».

Ma se l'interpretazione del Babelon è senza dubbio superiore a quella del Landry non è sufficiente a spiegare le cause per cui le alterazioni monetarie veramente e vicendevolmente erano desiderate o combattute dalle varie classi sociali, come è detto nel testo.

[2]) I danni, che dagli indebolimenti monetarî derivavano sono correttamente descritti dal LANDRY (cfr. ad esempio, p. 178), in base anche a quanto dicono alcune ordinanze regie. Erano i funzionarî, gli ecclesiastici, gli uomini d'arme, i nobili che si lamentavano della loro diminuzione di redditi ed ottenevano talvolta che la loro volontà predominasse, tanto più che ad essi si associava non di rado il popolo minuto, spaventato dal rialzo dei prezzi.

Ma l'autore non mette in luce sufficientemente i vantaggi che, d'altra parte, venivano dagli indebolimenti ad altre categorie di sudditi.

Chè se egli (pag. 179), a proposito dei danni recati dagli indebolimenti ai tito-

zioni di ricchezza [1]). Un altro provvedimento assai frequente della politica monetaria Francese nel medioevo era il divieto di circo-

lari di redditi fissi osserva « ce que ces gens perdaient d'autres le gagnaient » non intuisce come il rialzo dei prezzi doveva, per tante altre ragioni, convenire alle classi produttrici.

Nè è da seguirsi l'autore allorchè sostiene che il popolo fosse sempre vittima di una vera illusione quando insistentemente reclamava il passaggio dalla moneta debole alla forte. Certo anche i rinforzamenti portavano seco perturbamenti non lievi ed erano particolarmente nefasti ai debitori, come l'inversa operazione nuoceva ai creditori « le quels (i debitori) sont plus nombreux, aggiunge il Landry, et moins en état, à l'ordinaire, de supporter une aggravation de leur dette que les créanciers ne le sont de supporter une réduction de leur créance». Ma dal momento che, come tanto frequentemente attestano le ordinanze regie, gli indebolimenti portavano con sè i lamenti del popolo a causa dell'aumento nel costo della vita e che l'altra operazione determinava una reazione contro questa tendenza, è pur necessario constatare l'interesse reale che il popolo consumatore poteva avere al ritorno alla forte moneta.

Non di rado gli economisti si indugiano a discutere in astratto sugli effetti sociali del ribasso di valore della moneta ed accedono ad opposte opinioni. Secondo il JEVONS, *Investigations in Currency and Finance*, pp 72 ss., il ribasso nel valore della moneta, sollevando la classe dei debitori, stimola le iniziative degli imprenditori intelligenti ed attivi; per altri scrittori (BERARDI, *La moneta nei suoi rapporti quantitativi*, cit., p. 160) « quale che possa essere lo stimolo che in modo diretto eserciti sulla produzione il sollievo arrecato dal rinvilio della moneta, questo beneficio è più che contrappesato dal restringimento di produzione che consegue allo inevitabile deterioramento della condizione economica dei produttori considerati come creditori e dalla somma di stenti a cui la falcidiazione della fortuna per il rinvilio della moneta condanna numerose classi della popolazione ». — Ma la questione, come tante altre, non comporta una soluzione generica che abbia un qualche significato. Anche i fatti ricordati nel testo dimostrano che le diminuzioni o gli aumenti del valore della moneta portano seco danni e vantaggi di varia indole e variamente apprezzabili, a seconda delle categorie sociali che le subiscono o se ne avvantaggiano, di modo che il vantaggio o il danno per la collettività non può essere giudicato in astratto, ma in confronto con l'importanza che gli acquisti o le perdite di ricchezza parziali presentano di fronte agli interessi, non soltanto economici, della stessa collettività nei tempi e nei luoghi diversi.

Per esempio, in quanto l'indebolimento della moneta contribuiva a sciogliere la classe imprenditrice, nel medio evo Francese, dai vincoli feudali con le classi nobiliari ed ecclesiastiche, portava seco un non lieve vantaggio economico e politico, che non si può valutare se non riferendoci al tempo e che sopratutto non si può trascurare per assurgere a conclusioni generiche, come quelle del Berardi, il quale sostiene (p. 164) che in caso di deprezzamento della moneta « il danno dei possessori di redditi fissi è sicuro ed il beneficio conseguibile da un incremento dei prezzi è soltanto *eventuale* ». A parte che quest'ultima affermazione non è sempre giustificabile, l'impoverimento dei possessori di redditi fissi ha una importanza talmente variabile (in funzione anche cogli arricchimenti cui dà luogo) che nulla conclude il riferirsi soltanto alla « sicurezza » di tale elemento.

[1]) Risulta però dai documenti contemporanei che talora i creditori si premunivano contro il rischio dei deprezzamenti monetarî, stabilendo nei contratti a quale saggio si doveva computare la moneta al momento della restituzione della somma mutuata. Cfr. in proposito lo scritto del BONNET, *Des variations de la monnai Melgorienne* nel « Bulletin Archéologique du Comité des travaux historiques

lazione delle specie straniere, se non a un valore corrispondente a quello del metallo. A queste imposizioni legali si opponeva la resistenza del pubblico, il quale sopravalutava le monete al di là del prezzo legale, per impedire l'esodo delle monete straniere, mentre i principi temevano (e lo confessano nelle loro ordinanze) che la sopravalutazione delle monete straniere provocasse, invece l'esodo del metallo da conio e delle stesse specie nazionali dalla Francia con danno delle zecche Francesi [1]).

Tutti questi ed altri espedienti monetarî avevano sul valore della moneta così decisiva e normale influenza che ha ben poco significato il ricercare, in questi tempi, un rapporto esclusivo, come ha pensato il D'Avenel, tra la quantità dei metalli e il valore della

---

et scientifiques », Paris 1904, pp. 490 ss., e i documenti ivi ricordati per la moneta di Melgueil. « *Si in illo tempore quando hoc pignus redimero, moneta de Melgorio fuerit abatuda aut deteriorata, dato tibi argentum finum ad rationem marchae* (o *librae*) *quae nunc valet . . . solidos* ».

Sembra che questa valutazione della libra d'argento in soldi di moneta di Melgueil per un certo periodo corrisponda nelle carte d'obbligazione, al valore vigente al momento dell'obbligazione stessa, ma che poi (dal 1167 fino a verso la fine del XIII secolo) si *fissasse* in 50 soldi, cioè ad un livello assai superiore a quello corrente in questo periodo con evidente vantaggio del creditore. Era questo uno dei tanti espedienti per mascherare gli interessi ?

[1]) Il LANDRY, *op. cit.*, p. 105, ritiene ingiustificabile questo timore e crede, anche in tal caso, ad un vero errore in cui i contemporanei sarebbero caduti: « ils ne pensent pas qu'aux ateliers des princes étrangers, le metal qu'on apporte subit une retenue; ils ne voient pas que cette retenue, qui est ce qui explique le surhaussement dont ils ont tant de souci, *supprime tout le profit de l'opération qu'ils imaginent* ». Ma ciò non è necessario, dipendendo la convenienza dell'operazione da elementi non costanti, ma variabilissimi, come il grado della sopravalutazione, l'entità del diritto di signoraggio in Francia in rapporto col dirittto stesso ove le monete coniavansi.

In contrapposizione con questi deprezzamenti delle monete straniere Francesi si considerino le sopravalutazioni delle stesse monete di cui ci parla, in tempi posteriori, per l'Italia, il SERRA, *Breve trattato delle cause che possono fare abbondare li regni d'oro e d'argento dove non sono miniere*, ed. GRAZIANI, nella collezione « Economisti del cinque e seicento », Bari 1913, pp. 212 ss.

Quest'ultime avevano lo scopo di richiamare la moneta forestiera nel Regno. « Per tale effetto si fè la pragmatica che corressero li scudi d'argento di Genoa per moneta, apprezzandoli per carlini tredici e mezzo. E in questo fu seguito il parere del detto De Santis, il quale . . . passa a discorrere che sia stato errore aver fatto pragmatica ordinando che il giulio papale o fiorentino, quali prima in Regno correano per grana dieci e mezzo, non corressero più di grana diece, che da quello bassare il prezzo furno levate dal Regno tutte le monete predette; e adduce l'esempio di Marco Antonio Colonna in Sicilia, il quale, per far venire denari in detto regno, che ne era povero, accrebbe il prezzo al ducato Napoletano cinque per cento, e fu causa che la moneta del Regno andasse all'isola predetta ». Era anche questo un atto di politica monetaria che, sia pure temporaneamente, influiva sulla quantità monetaria circolante, benchè in definitiva, come dimostrava il Serra, riuscisse ad impoverire, anzichè far abbondare, il Regno d'oro e d'argento.

moneta. Nè vale obbiettare che ad ogni modo era pur sempre una causa monetaria quella che contribuiva a formare il valore della moneta, perchè qua noi siamo di fronte a un fenomeno politico, che in primo luogo modificava l'azione della quantità monetaria sul valore della moneta e in secondo luogo, provocando certe speciali redistribuzioni di ricchezza, esercitava un'influenza dominante sulla quantità e qualità delle transazioni, svolgendo così un'azione tutta speciale, che è assurdo il trascurare, su questo fattore della famosa equazione.

Inoltre la politica delle mutazioni monetarie in quanto provocava certe distribuzioni territoriali di metallo e di moneta, che senza di essa non avrebbero avuto luogo, tentava regolare, sia pure empiricamente, in proporzione ai presunti bisogni, la quantità di moneta necessaria agli stati in cui le alterne mutazioni si verificavano e quindi disciplinava l'azione della quantità sui prezzi, che in seguito all'impero di un tale elemento giuridico-politico non era regolatrice sovrana dei prezzi, come oggi si concepisce, ma a sua volta parzialmente regolata dalla politica monetaria dei principi.

Per affermare che la dottrina quantitativa resiste inalterata anche di fronte a questi fenomeni bisognerebbe dimostrare, come non è possibile, che, nonostante tutto, i prezzi seguivano il loro corso, guidato *esclusivamente* dal rapporto fra la quantità e le merci. È quello che diceva il D'Avenel, ma accertata, coi fatti, l'inesattezza di questa opinione, cadono le deduzioni teoriche che vi si fondavano [1]).

È ben vero che i contemporanei, come è noto ad ognuno, esagerarono le influenze di queste alterazioni monetarie sui prezzi sino al punto di disconoscere quelle della quantità e di attribuire, anche dopo l'enorme afflusso di metallo, che seguì alla scoperta dell'America, esclusivamente alle alterazioni monetarie le variazioni di valore del medio circolante, ma non è men vero che l'influenza delle alterazioni, che fu per così gran tempo profonda, non è neppur oggi teoricamente trascurabile, ma resta anzi come un dato importante della « esperienza » in questo campo.

---

[1]) Cfr. D'Avenel, *Histoire économique de la propriété etc.*, Parigi 1904 ss., I, pp. 53 ss. — « Les altérations monétaires n'ont pas eu les conséquences que l'on pourrait se figurer, a prèmiere vue, et que la plupart des historiens leur attribuent ». Egli esagera l'importanza dei correttivi, a cui ricorrevasi nella pratica mercantile e per cui cfr. la n. 1 a p. 366.

Il giudizio del D'Avenel, smentito dalle più recenti ricerche, è riportato ed accolto anche da Giacomo Luzzatti, *Valori e prezzi nei loro rapporti con la moneta, con la banca e con la borsa*, Padova 1914, pp. 105 ss.

§ 163. — La stessa interpretazione dei fenomeni monetarî, che seguirono alla scoperta dell'America, è stata fatta troppo spesso con eccessiva fedeltà al tradizionale principio quantitativo, il che ha portato talora a trascurare elementi di grande importanza. Gioverà brevemente dimostrarlo.

Certo una delle cause specifiche dello straordinario aumento dei prezzi nel XVI secolo fu la eccezionale scarsezza dello stock monetario esistente, ma vi furono altre e più profonde cagioni inerenti al sistema economico-politico del tempo, che hanno anzi tale importanza da ridurre al suo giusto valore codesto motivo generico, per alcuni scrittori fondamentale. Paragoniamo infatti le reazioni, che oggi avvengono di fronte ad un aumento della quantità dei metalli preziosi e consideriamo le differenze col passato.

Ben giustamente, in contraddizione col Fisher, osserva il Benini [1]) che un aumento della quantità della moneta, modifica tutti i termini della equazione dello scambio, formulata dallo scrittore Americano: la quantità della produzione, la velocità della moneta e dei suoi surrogati. Le giacenze dei prodotti esposti alla domanda rappresentata dal nuovo oro, che sopraggiunge sul mercato, aumentano la loro velocità di esaurimento; ne proviene, quando questa ha raggiunto un certo segno, il rialzo dei prezzi, cui tien dietro un forte acceleramento della produzione; seguono dunque all'aumento della quantità monetaria, sia pure con qualche intervallo, modificazioni

---

[1]) Benini, *L'azione recente dell'oro* ecc. p. 111: « Ritengo al contrario che tutti i termini, che compaiono nella equazione si modifichino congiuntamente, se anche non contemporaneamente ». Già innanzi aveva fatto rilevare il Murray, *A proposito di due opere sulla moneta* nel « Giornale degli Economisti e Rivista di Statistica », giugno 1912, estr. p. 7 che il potere acquisitivo della moneta influisce a sua volta su tutti i termini della equazione dello scambio.

« Perchè, egli scriveva a proposito dell'equazione del Fisher, quella espressione servisse alla determinazione del potere acquisitivo della moneta occorrerebbe che il potere acquisitivo della moneta non influisse sui termini MV, $M'V'$, PT. Ma ciò non è, perchè le variazioni nel potere acquisitivo della moneta si ripercuotono sulla sua quantità di circolazione, sulla sua velocità, sull'ammontare dei depositi delle banche, sulla velocità dei movimenti loro ».

Questa interdipendenza tra i fattori della equazione dello scambio non è bene riconosciuta dal Lescure, *Hausses et baisses générales des prix* in « Revue d'Économie politique », 1912, p. 463, quando obietta al Fisher che « la quantità della moneta fiduciaria in circolazione dipende dalla importanza delle transazioni commerciali *e non degli stocks metallici* » e conclude che « il numeratore della frazione contiene un fattore *estraneo* alla quantità della moneta e da esso distinto », nè quando aggiunge che « quel che diciamo della moneta fiduciaria è pur vero ancora della velocità di circolazione, chè i fattori V e V' dipendono anche essi dall'importanza delle transazioni commerciali *e non dalla quantità della moneta* ». Con ciò l'A. cade nella unilateralità opposta a quella che egli combatte.

essenziali nella velocità e quantità dal lato delle merci [1]). Ma, anche dal lato della moneta, si ha, insieme con un aumento della quantità, un aumento della velocità perchè « le classi professionali a redditi fissi saranno costrette dal rincaro generale ad attingere alla moneta oziosa, se ne hanno, e a metterla così in circolazione; e le classi in guadagno, quel che non rispendono in migliorare il loro tenore di vita o a capitalizzare in modo stabile, porteranno forse a deposito presso banchieri..... ».

Si può invero osservare che non tutte queste supposte conseguenze di un aumento della massa monetaria debbono necessariamente verificarsi neanche oggi, ma è fuor di dubbio che molte di esse *non potevano* verificarsi in passato, e particolarmente al momento in cui sopravvenne nell'Europa del secolo XVI il nuovo oro americano: il che conferma ancora una volta la relatività di certe supposte « leggi » economiche, per la estrema relatività delle premesse onde discendono, come tanto spesso si dimentica.

Poteva, nel secolo XVI, l'aumento dei prezzi, provocato dalle nuove ondate d'oro, suscitare quelle formidabili e sollecite reazioni nella intensità della produzione, che, alla loro volta, oggi resistono alle influenze delle variazioni della quantità monetaria? No certamente, e ciò era la conseguenza di cause varie: della deficienza dello sviluppo industriale, non pari allo sviluppo mercantile; dello stesso carattere di unilateralità proprio del commercio d'allora, rivolto particolarmente ai generi di lusso; dei confini particolaristi che separavano ancora le diverse economie e nell'interno di ogni economia le diverse classi produttrici; della stessa febbre coloniale di cui son noti gli effetti sulla decadenza economica delle nazioni colonizzatrici,

---

[1]) Osserva il BRESCIANI, *Le variazioni cicliche dei prezzi*, p. 42, che « le quantità che la « equazione dello scambio » contiene, si possono ritenere, almeno in gran parte, indipendenti, nel senso che si alterano in gran parte per effetto di cause a ciascuna di esse particolari ». E, in base a tale convinzione, difende il principio quantitativo e la formula del Fisher quando si tratta di lunghi periodi, anzichè di quei movimenti ciclici nei quali l'A. ammette e vuol dimostrare che il principio quantitativo non regge (cfr. § 160).

Ora d'accordo col BRESCIANI nella premessa che la interdipendenza degli elementi da cui l'equazione dello scambio resulta, è sufficiente a contraddire al principio quantitativo, osservo che tale interdipendenza non è affatto esclusiva alle variazioni cicliche, bensì manifestamente generale. Nè so quindi come l'accogliere tale concetto possa gettare, come dice il Benini, « un ponte di intesa fra sostenitori ed avversari della dottrina quantitativa ». A parte che, come nel testo si dimostra, le complesse, infinite interdipendenze tra gli elementi della formula, compresa la quantità monetaria, e i più svariati fenomeni sociali, impediscono di concentrare in una espressione matematica, che non sia una pura espressione verbale, la legge del valore monetario.

per l'affievolimento delle iniziative interne, che ne provenne; delle non trascurabili lotte politico-religiose, che furono anch'esse cagione di una vera decadenza economica e civile là dove inasprirono.

Questi e tanti altri motivi, che è troppo semplice chiamare « ostacoli » o « attriti », diedero un indirizzo speciale al movimento dei prezzi, che susseguì alla scoperta dell'America; vale a dire fortemente ostacolarono la reazione della produzione al rialzo dei prezzi provocato dal fatto monetario, rendendo perciò le influenze monetarie più profonde e più durature.

È pure argomentabile che l'aumento della massa monetaria dovesse esercitare allora un'azione *relativamente* più intensa sull'aumento della velocità, sia perchè era considerevole la parte tesaurizzata della tenue massa monetaria, sia perchè la deficiente reazione della produzione alle influenze monetarie generalizzò, più di quel che oggi accade, le perdite conseguenti al rialzo dei prezzi e provocò l'offerta delle riserve esistenti.

Ma, se continuiamo l'indagine, possiamo osservare altri e non meno sensibili motivi, d'ordine storico, che contribuirono ad imprimere un carattere speciale ai fenomeni di questo periodo.

Oggi gli istituti di credito, ad ogni ondata monetaria, assorbono una parte dello *stock* metallico, conservandolo nelle loro riserve, sino al momento in cui le nuove iniziative si traducono in una maggiore domanda di mezzi monetarî. Ora non vi ha dubbio che la mancanza di organi, che provvedessero ad una tale funzione, intensificò ed accelerò gli effetti della causa monetaria [1].

---

[1]) Osserva il PRICE, *La moneta e i suoi rapporti coi prezzi*, p. 616, a proposito delle perturbazioni monetarie susseguenti alla scoperta dell'America: « Noi non siamo esposti ad incontrarci al principio della nostra ricerca con quel responso, il quale, se vero, è sufficiente a gettar la confusione su tutte le investigazioni di questo genere, e cioè che l'influenza delle variazioni del credito è così predominante da non concedere nulla, o comparativamente nulla, alla influenza dei metalli preziosi ». E quindi ritiene che l'unico ufficio di chi interpreta i fatti di codesto periodo consista nel separare il movimento secolare dei prezzi dagli accidenti transitorî quali gli effetti sul grano delle buone e delle cattive stagioni, e simili.

Ma ciò non è esatto, perchè nella nostra indagine è anzi di importanza essenziale lo stabilire se l'ordinamento del credito, quale ci si presenta nei varî tempi, ha capacità di modificare profondamente l'azione del fenomeno monetario, se dunque esiste un elemento entro certi confini *indipendente dal fatto monetario*, che non può essere trascurato nel problema dei rapporti tra la moneta e i prezzi, appunto perchè non solo non si confonde con l'elemento monetario ma anzi reagisce potentemente su di esso.

E così, quando alcuni scrittori (BAGEHOT, GIFFEN) insistono nel dimostrare che la struttura del credito odierno « riposa sulla riserva aurea delle banche », non perciò riescono ad eliminare il fattore « credito » da quelli da cui la giusta

Si suole, descrivendo le conseguenze della scoperta dei nuovi giacimenti Americani, osservare che il commercio e le industrie ne trassero considerevole impulso e con ciò si vuole mettere in luce il rapporto di causa ad effetto tra la massa monetaria e la quantità delle transazioni. L' Hume lasciò scritto che la moneta fu come l' olio che rese più piano e più facile il moto delle ruote del commercio e il Cairnes avvertì che l' espansione del commercio con l' Oriente fu in parte dovuto alle nuove offerte di metalli preziosi, mentre il Price aggiunse che « le fresche offerte di metalli preziosi dettero, come contributo al movimento degli affari, un elemento non insignificante ». Ma ciascuno di questi autori mise in luce un solo aspetto, e non forse il più ragguardevole, del fenomeno: l' azione della massa monetaria sulle transazioni. Se non che vi è precisamente l' altro aspetto non trascurabile: l' azione delle transazioni sul fatto monetario.

Il risveglio commerciale ed industriale che in alcune nazioni Europee è contemporaneo allo svolgersi dei fenomeni monetarî Americani e che si accompagna al decadimento di altre nazioni, come l' Italia e la Spagna, è dovuto a cause molto diverse da quella monetaria, molto più profonde e molto antecedenti. Certo, in progresso di tempo ne ricevette incremento, ma perchè si trascura di esaminare fino a qual punto le cause, da cui derivò codesto risorgimento economico influirono, determinando una più intensa domanda di mezzi monetarî, sulla offerta dei metalli e perchè si trascura di osservare che se proprio esistesse questo diretto rapporto tra offerta dei metalli e rinnovamento economico, gli effetti si sarebbero dovuti risentire prima di tutto in quelle nazioni, come la Spagna, che producevano nelle miniere americane e importâvano in patria le masse metalliche e in cui invece si verificò proprio il fatto opposto?

Nè era punto esatto l' Hume quando asseriva che « dopo la scoperta delle miniere in America l' industria aumentò in tutte le nazioni d' Europa », trascurando di considerare il fenomeno del decadimento industriale e mercantile di quella nazione, l' Italia, che nel medioevo era stata alla testa del movimento economico.

Certo non si vogliono negare gli elementi incidentali nella produzione mineraria americana, come nell' odierna, ma si vuole richia-

---

interpretazione del movimento dei prezzi dipende, perchè non danno, e non possono dare, la dimostrazione, a codesto intento indispensabile, che il credito non possiede, entro certi limiti, una capacità di autonomia del fenomeno monetario e che non esiste un' azione inversa del credito sulle riserve, ossia del credito sul fatto monetario. Quindi essi non fanno che ripetere una verità evidente, ma indifferente pel problema che c' interessa.

mare l'attenzione sul fenomeno trascurato dell'influenza che il rinnovamento economico di alcune nazioni europee, ricollegato a cause economiche, geografiche, politiche, esercitò senza dubbio sulla offerta dei metalli e sul loro impiego come strumenti di circolazione. Questa domanda dei metalli ne sostenne il valore e quindi ne mantenne relativamente costante la produzione, consentendo ai produttori adeguata e ininterrotta remunerazione.

Lo stesso fenomeno si ripetè dopo la metà dello scorso secolo XIX, allorquando lo scoprimento dei nuovi giacimenti auriferi californiani ed australiani contribuì da un lato ad intensificare la produzione europea e ne fu anzi occasione iniziale, mentre d'altro lato lo sviluppo industriale e mercantile, sostenendo i prezzi, influì potentemente sull'offerta dell'oro.

§ 164. — Se tralasciamo di prendere in considerazione gli anni dal 1800 al 1820, nei quali si dovrebbero esaminare i complicati effetti che i perturbamenti prodotti dalle guerre Napoleoniche ebbero sul mercato monetario ed osserviamo l'andamento dei prezzi durante il periodo dal 1820 al 1849, non troviamo nei fatti di questo momento una vera conferma del puro principio quantitativo. Secondo il numero indice del Jevons dal 1821-25 al 1846-50 i prezzi ribassarono del 25 % [1]). La cessata produzione delle miniere d'oro e d'argento delle colonie spagnuole dell'America centrale e meridionale, onde l'Europa traeva la maggior parte della sua provvista, indebolì lo stock europeo dei metalli preziosi, ma cresceva contemporaneamente e considerevolmente la produzione Russa: era di ls. 30.000 nel 1819, di ls. 629,000 nel 1829, di ls. 1.079.693 nel 1839 e di ls. 3.824.638 nel 1847. Certo si può osservare che la produzione russa non potè compensare che tardi, e non mai interamente, la perdita della produzione americana e si può aggiungere che lo scarso sviluppo delle istituzioni di credito impedì che la circolazione monetaria fosse convenientemente integrata con la circolazione di credito; cause tutte le quali spiegano, fino a un certo punto, la tendenza del pe-

[1]) Cfr. JEVONS, *Investigations in Currency and Finance*, III, *The variation of prices and the value of the currency since 1782*, pp. 112 ss. La diminuzione appare più forte se consideriamo i due anni estremi 1809-1849: il numero medio discende da 100 a 41. Vedi pure il quarto scritto della stessa raccolta *The deprecation of gold*, pp. 143 ss. Facendo uguali a 100 i prezzi del 1849, il Jevons indicava dal 1809 al 1849 le variazioni seguenti (cfr. *op. cit.*, p. 146): 1809 : 245; 1819 : 175; 1829 : 124; 1839 : 144; 1849 : 100. Osserva il JEVONS: « This decline was interrupted during the years 1835-39 by a temporary rise, due perhaps to excessive speculation, but the decline was renewed as rapidly as before until we reach the critical year 1849 ».

riodo. Contemporaneamente si accresce la produttività dell'industria e del commercio, iniziandosi, specie in Inghilterra, la prima fase della grande industria moderna, più produttiva dell'antica industria domestica per l'applicazione delle macchine e per la rigida divisione tecnica del lavoro, ma contraddistinta dai più bassi saggi del salario.

Tutto ciò può anche giustificare, in un certo senso, la conclusione che il ribasso nel livello dei prezzi si dovette alla deficienza del medio circolante relativamente all'opera che era chiamato a compiere [1]), il che può costituire una nuova, non necessaria, conferma della ineccepibilità formale della ben nota formula.

Ma niente più che questo. Si dimostra forse che i prezzi furono, in questo periodo, un elemento esclusivamente passivo, determinato dalla quantità del medio circolante, si può parlare di un rapporto diretto e semplice fra quantità della moneta a livello dei prezzi?

Si osserva invece la inscindibilità e la mutua azione di tutti gli elementi, da cui il livello dei prezzi resulta. Lo sviluppo della produzione, non ostante le scoperte tecniche, fu certo ritardato dalla deficienza della moneta e dei suoi surrogati; dal primo fenomeno derivò, come uno degli effetti, la mancanza di organizzazione delle classi lavoratrici e la bassezza dei salarî. Ma viceversa la scarsità della domanda di parecchi generi industriali (anche per i miseri redditi delle classi lavoratrici) contribuì a tener bassi i prezzi ed influì evidentemente sulla stessa quantità e velocità del medio circolante, sull'utilizzazione insomma della massa esistente di moneta e degli altri mezzi di scambio.

È vano ricercare dunque in questo intreccio di fenomeni, la causa unica; arbitrario ad ogni modo il designarla nella quantità del medio circolante. È quanto dimenticano i teorici del principio quantitativo, i quali credono d'esser giunti alla dimostrazione della loro tesi, sol perchè storicamente dimostrano che *una certa* correlazione esiste sempre tra quantità e prezzi, il che nessuno potrebbe negare.

Se consideriamo il seguente periodo degli alti prezzi (1849-1874) troviamo certamente un aumento nella produzione annuale dell'oro,

---

[1]) Così, in sostanza, il JEVONS, *Investigations*, p. 123: « This fall is less difficult to understand. The production of almost all articles has been improved extended, and cheapened during this period, and all imported articles must, too, have been affected by improvements of navigation, while there was no corresponding improvement in the production of the precious metals, from the derangement of the American mines in 1810 to the Californian discoveries in 1849 ». E così ripete il LAYTON, *An Introduction*, p. 40: « The fall in the level of prices was thus caused by the failure of the currency to expand in proportion to the work which it was called upon to do ».

antecedente però al cambiamento avvenuto nei prezzi. Dal 1846 in poi si verifica, entro sette anni, un aumento di sei o sette volte nella produzione annuale dell'oro; dopo si nota una diminuzione, nonostante la quale, ad ogni modo, l'annuale produzione dell'oro, principalmente dell'Australia e della California, è sette volte più grande della media del periodo antecedente. Le cifre seguenti dimostrano poi quanto aumentasse, dopo il 1848-49, la coniazione media annuale dell'oro, rispettivamente in Inghilterra, in Francia e negli Stati Uniti:

	Inghilterra	Francia	Stati Uniti
1848-49 :	Ls. 2.315.000	Ls. 1.340.000	Ls. 1.277.500
1850-56 :	» 6.535.428	» 12.238.714	» 9.427.000

Contemporaneamente si accrescono le riserve auree delle Banche e discende il saggio dello sconto. Per la Banca d'Inghilterra si tengano presenti i seguenti dati relativi alla quantità totale di specie e verghe tenuta dalla Banca (media annuale) e alla media annuale del saggio dello sconto:

	Quantità specie e verghe	Saggio medio dello Sconto
1847	Ls. 10.128.000	Ls. 5. 3. 6
1848	» 13.872.000	» 3. 14. 5
1849	» 15.161.000	» 2. 18. 7
1850	» 16.636 000	» 2. 10. 1
1851	» 14.564.000	» 3. 0. 0
1852	» 20.587.000	» 2. 3. 0

Le iniziative industriali e commerciali, che sorsero vigorose in questo periodo furono, al loro inizio, stimolate anche da questo affiusso d'oro, che provocò così grande ribasso nel saggio dello sconto, il che conferma ancora una volta le influenze della quantità monetaria sul volume delle transazioni; ma naturalmente questo risveglio ebbe anche altre cause più profonde e indipendenti da quella monetaria [1]), mentre è certo che una considerevole azione sulla domanda dei prodotti si deve attribuire all'accresciuta potenza di acquisto delle classi lavoratrici, dovuta all'incremento dei salarî, non soltanto apparente, ma anche reale, perchè, in questo periodo di alti prezzi, i generi di prima necessità ebbero aumenti minori di quelli degli altri prodotti. Così, susseguentemente all'aumento

[1]) Il LAYTON scrive giustamente (p. 58): « It has already been seen, however, that the increase in productivity was the real source of benefit, and that this industrial advance cannot be entirely or even mainly attributed to the gold discoveries. Rather must we look to the liberation of commerce and industry by the « tariff reform » of the period; to the progress of science and especially of metallurgical science; to the extension of the uses of machinery, and to the development of transport. The gold discoveries are only responsible for the initial stimulus to this industrial development ».

del medio circolante, aumentò l'opera da compiersi dalla massa monetaria (*money-work*), per cagioni solo in parte connesse al primo fatto e senza dubbio il volume del commercio, in parte legato al fenomeno monetario, influì a sua volta sulla quantità, qualità e velocità dei mezzi di scambio, come le medesime cagioni, da cui derivò il nuovo sviluppo delle industrie e del commercio favorirono, e in parte determinarono, l'espansione del credito.

Si può affermare che dalla combinazione di queste differenti e contingenti cagioni derivò il livello momentaneo dei prezzi, ma non ha significato separare uno degli elementi dagli altri, coi quali fu combinato.

Anche pel successivo periodo designato dal ribasso dei prezzi (1874-1896), nel quale il numero indice del Sauerbeck segna una discesa da 111 nel 1873 a 61 nel 1896, si può ripetere la consueta spiegazione formale che il livello dei prezzi interpreta, considerando l' opera della moneta in rapporto con la sua quantità. Si può constatare che la produzione dell'oro, la quale ammontò a Ls. 27.815.000 nel 1851-55 e a Ls. 27.207.000 nel 1866-70 cadde a Ls. 20.805.000 nel 1881-85; si può enumerare le molteplici cause, che, in questo periodo, aumentarono straordinariamente la domanda dell' oro nel mondo; si può aggiungere che i principali paesi commerciali accolsero, in questo tempo, lo *standard* monetario aureo (la Germania subito dopo la guerra con la Francia, mercè la legge del dicembre 1871); che gli Stati Uniti assorbirono una grande quantità d'oro, anche per la conversione in moneta metallica delle banco-note emesse durante la guerra civile, tanto che dal 1871 al 1877 divennero da esportatori importatori d'oro ed aumentarono dal 1879 al 1890 la loro circolazione in oro da 25 milioni a 101 di lire sterline. Questi ed altri fatti dimostrano che effettivamente vi furono delle variazioni nella domanda e nell'offerta dell'oro, che, combinate, possono spiegare la tendenza verificatasi nel movimento dei prezzi, in questo periodo, ma non dicono niente più di questo e non portano al principio quantitativo un diretto suffragio; non dimostrano insomma, come sarebbe necessario, la *passività* dell'elemento prezzo nella ben nota equazione [1]).

---

[1]) Su questo periodo si veda anche quanto scrisse il PRICE, *La moneta e i suoi rapporti coi prezzi*, cit., pp. 676 ss. Quest'autore, che in tutto il suo studio dimostrasi seguace del principio quantitativo, così conclude: « Sembra a noi impossibile il dubbio sull'esistenza di un nesso di causa fra la diminuzione dei prezzi e le variazioni monetarie negli anni che seguirono al 1873. Il grado di questa probabilità è così elevato da divenire praticamente la certezza.... ». È certo che tra gli elementi

Scrittori ed uomini pratici, per contestare l'affermazione della scarzezza d'oro in questo periodo, ricordarono l'accumulazione del prezioso metallo nelle riserve delle Banche. Negli anni immediatamente seguenti al 1873 il movimento della quantità totale di specie e verghe tenuta dalla Banca (media annuale) e del saggio dello sconto della Banca d'Inghilterra fu il seguente:

	Specie e verghe	Saggio medio dello Sconto
1873 :	Ls. 22.665.000	Ls. 4. 15. 10
1874 :	» 22.294.000	» 3. 13. 10
1875 :	» 23.923.000	» 3. 4. 8
1876 :	» 28.695.000	» 2. 12. 1
1877 :	» 25.374.000	» 2. 18. 0
1878 :	» 23.952.000	» 3. 15. 8
1879 :	» 32.452.000	» 2. 10. 4
1880 :	» 27.636.000	» 2. 15. 4

Negli anni dal 1875 al 1880 la riserva aurea della banca di Francia subì le variazioni seguenti espresse in milioni di lire:

1875 :	1135,2	**1878** :	1113,7
1876 :	1417,9	**1879** :	966,8
1877 :	1413,7	**1880** :	727,7

Ora questo incremento della riserva aurea delle banche nei primi anni della discesa dei prezzi, dopo il 1873. non dimostra affatto l'« abbondanza d'oro » nel senso relativo, cioè in rapporto col volume del commercio, l'unico significato che ha per noi importanza.

Di fronte ad un unico termine, rimanendo l'altro indeterminato, nessuna conclusione è statisticamente possibile; ed il buon senso continua a suggerirci l'impossibilità di coesistenza di una *abbondanza relativa* d'oro e di prezzi degradanti.

Piuttosto la persistente accumulazione, sia pure temporanea, dell'oro nelle riserve delle banche, nonostante la depressione dei prezzi, dimostra (ed è questo l'essenziale) che i prezzi non si comportavano passivamente di fronte alla massa esistente d'oro, ma esercitavano, intermediarie le banche, un'azione regolatrice sulla

---

causali debba includersi la quantità può considerarsi dimostrato, come può anche accogliersi quanto poco innanzi è affermato dal medesimo autore che « un'unica causa, quella dei perfezionamenti produttivi » non può avere determinato l'inversione nel moto dei prezzi dopo il 1873.

Sia pure che « una parte almeno della diminuzione dei prezzi si debba all'assenza di una causa che operava quando si era manifestato l'aumento o alla presenza di qualche causa che non c'era invece nel momento dell'aumento stesso »; ma se, in parte almeno, i perfezionamenti produttivi agiscono come causa determinante il livello dei prezzi, cade senz'altro la unilaterale interpretazione quantitativa, che ciò non può ammettere.

massa esistente, ora richiamandone in circolazione una maggiore ora una minore quantità e consentendo quindi ora una minore ora una maggiore accumulazione della riserva presso le banche. Ribassano i prezzi per deficienza relativa del medio circolante in rapporto col volume delle transazioni, ma non ha significato affermare che la quantità *relativa* del medio circolante determina i prezzi, dal momento che i prezzi alla lor volta compariscono come determinanti la stessa quantità [1]).

Il Bresciani si domanda come mai la produzione dell'oro comincia a crescere prima del 1890, mentre il rialzo generale dei prezzi si inizia solo dopo il 1896. E ritiene che « la spiegazione del fatto sia probabilmente che il quinquennio 1891-95 fu un periodo di straordinaria depressione economica per effetto della quale i prezzi, come sempre avviene in tali epoche, dovevano diminuire ». Le nuove masse si accumularono nelle riserve auree delle banche [2]), lo sconto scese

[1]) Scrive il PRICE, *op. cit.*, p. 688: « L'accumulazione dell'oro nelle riserve delle banche può essere dovuta a un desiderio di tesaurizzare il metallo di maggior valore o, per un certo tempo almeno di arrestare il movimento commerciale.... ». Ma è vero piuttosto l'inverso: che il movimento commerciale, come contribuisce a determinare il livello de' prezzi, così agisce quale regolatore della quantità del medio circolante.

Non è esatto, come resulta anche dalle cifre ricordate nel testo, il LAYTON, *op. cit.*, p. 64, allorchè scrive: « During the whole of this period the reserve held in the coffers of the Bank of England showed no increase at all — a sharp contrast to what happened in the cases of the Reichsbank, the Bank of France, and the United States Treausury.... ». Egli aggiunge che le riserve auree di questi tre istituti aumentarono « in connection with the establishment of their currencies on a gold basis, or in order to strenghthen the foundations of their respective credit systems ». Ma così non si spiegano le alterne espansioni e contrazioni della riserva aurea (per la Banca di Francia evidenti) in diretto rapporto di effetto a causa da un lato con l'offerta del prezioso metallo, e dall'altro col livello di equilibrio dei prezzi.

Lo stesso autore afferma (p. 66) che « the annual addition to the world 's gold, which was threefold greater in the 'eighties than it had been before the gold discoveries, and the fact that bullion reserves increased during the period, are not conclusive until it is known whether there was not a greater increase in the number of business transactions ». Ma se è vero, come è detto nel testo, che il primo fenomeno non ha isolatamente alcun valore, non è ugualmente vero che l'accumulazione delle riserve auree nelle banche, pure in periodo di bassi prezzi, non abbia alcuna importanza pel problema del valore monetario.

[2]) La riserva aurea della Banca di Francia, dal 1888 al 1899, subì le seguenti variazioni, espresse in milioni di lire:

1888 . 1[illegible]88,5 — 1892 : 1547,4 — 1896 : 1978,0
1889 : 1152,7 — 1893 : 1684,8 — 1897 : 1962,7
1890 : 1256,3 — 1894 : 1821,0 — 1898 : 1875,0
1891 : 1279,1 — 1895 : 2047,9 — 1899 : 1865,8

Si vede chiaro come dal 1890 in poi il nuovo oro, fino a tutto il 1895, vada ad ingrossare la riserva della Banca e solo dal 1896 in poi entri in circolazione.

a bassissimi prezzi e tuttavia non fu sufficiente a stimolare lo spirito d'iniziativa « finchè le nuove applicazioni della elettricità segnarono l'inizio di un nuovo periodo di espansione economica ».

Ma se questi fatti sono incontestabili contraddicono al principio assoluto della « passività » dei prezzi di fronte alle variazioni monetarie, perchè ci dimostrano che i prezzi in quel periodo rimasero insensibili alle variazioni monetarie fino al momento in cui un nuovo spirito d'iniziativa, intensificando la produzione, diede impulso a un movimento di rialzo, dal che derivò l'intervento diretto o indiretto del nuovo oro nella circolazione, che attuò il nuovo livello dei prezzi. Ma, dunque, l'origine del fenomeno non fu di carattere monetario, tanto è vero che la nuova moneta dovette rimanere parzialmente e temporaneamente inoperosa, fino all'intervento del vero fattore determinante il rialzo dei prezzi.

Non devesi però dimenticare che quando si osserva, col Bresciani, che le nuove masse si accumularono « inoperose » nelle riserve delle banche, non si riesce così ad escludere la effettiva influenza che le masse stesse avrebbero dovuto esercitare sui prezzi prima di rinchiudersi nei forzieri delle banche, quando si affacciarono sul mercato come domanda di merci, di servigî, di titoli [1]). Se pur tuttavia codesta influenza non si potè avvertire, non appena quelle masse monetarie comparvero, ciò significa che *in quel caso* vi furono motivi che contrastarono all'azione immediata della causa monetaria [2]).

Lo stesso fenomeno si osserva per la Banca d'Inghilterra, i cui « gold holdgins » subiscono negli anni indicati le variazioni seguenti espresse in lire sterline:

1888	: 20.770.000	1892	: 25.519.000	1896	: 44.334.000
1889	: 21.410.000	1893	: 26.425.000	1897	: 35.571.000
1890	: 21.818.000	1894	: 34.309.000	1898	: 33.561.000
1891	: 24.363.000	1895	: 38.951.000	1899	: 32.268.000

Il saggio medio annuale dello sconto della Banca, che nel 1890 era salito fino a ls. 4.10.5, discende fino a un minimo di 2. 0. 0 nel 1895.

[1]) Così, non a torto, il Benini, *L'azione recente dell' oro sul prezzo generale delle merci*, p. 101, a proposito dei dieci miliardi di oro che, nel primo decennio del nuovo secolo, si ammassarono nelle riserve delle Banche, e che secondo il Luzzatti non avrebbero influito sui prezzi, obietta che essi anzi influirono anche prima di rinchiudersi nelle casseforti degli istituti di credito. — Ma se questo è esatto, l'argomento che, pel più recente periodo, è in favore del principio quantitativo, appare invece ad esso contrario di fronte ai fenomeni dell'antecedente periodo, di cui è detto nel testo.

[2]) Questo ritardo del movimento dei prezzi in confronto col movimento dell'offerta dell'oro, nel ricordato periodo, fu avvertito anche dal Sowrey, nella sua critica alle conclusioni del Hooker sulle cause, che determinarono l'andamento

Durante l'ultimo periodo degli alti prezzi del resto si osservano evidenti influenze dei prezzi sul medio circolante. Già si è notato (cfr. § 89) che in questo periodo i prezzi aumentarono più rapidamente negli Stati Uniti, che in altre nazioni, come la Germania e l'Inghilterra, in conseguenza della tariffa protettiva americana. Orbene è questo uno dei casi in cui il livello dei prezzi principalmente determina la quantità del medio circolante, più di quel che ne sia determinato, come viene ad ammettere, sia pure indirettamente, un recente scrittore, assai ligio alla teorica quantitativa.

Il Layton, dopo avere osservato che i prezzi rialzarono del 50 % negli Stati Uniti, del 33 % in Germania, del 25 % in Inghilterra, esprime l'opinione che le tariffe protettive, specie per gli Stati Uniti, spieghino in gran parte la diversità. « Dietro la barriera della tariffa, l'affluenza dell'oro, in relazione con l'aumento della popolazione, determinò l'aumento di domanda di ogni specie di merci. Una volta che i prezzi furono aumentati, furono richiamate in circolazione nuove quantità d'oro e di surrogati cartacei della moneta ».

§ 165. — Da tutte le precedenti indagini resultano logicamente le conclusioni seguenti:

α) Le leggi che definiscono il valore di scambio della moneta, non si possono costringere in una formula unica, che raccolga gli elementi, da cui codesto valore resulta e ne stabilisca la inconte-

---

dei prezzi dal 1890 al 1910 (vedi « Journal of the Royal Statistical Society », LXXV, 1, p. 48): « The great output of gold began in 1888, and the increase was rather rapid from 1888 to 1896-97; yet during all that period they had an accentuation of the very great fall in prices which began in 1873. It was very extraordinary that from 1888 to 1899, though this great output of gold had not only begun but had added a very considerable amount to the stock of gold in the world, there was this fall in prices ». Non convince la risposta del HOOKER al SOWREY (« Journal » cit., p. 50) che l'aumento dell'oro non può avere immediata influenza sui prezzi e che è precisamente un giusto intervallo quello di dieci anni (« and he thought ten years was about a fair time to allow before its effect would be equally felt through out the world »). E perchè mai dieci anni, e come spiegasi la particolarità di questo andamento dei prezzi relativamente alla massa esistente d'oro *in quel momento?* Questo persistente ribasso dei prezzi, nonostante l'incremento dell'offerta dell'oro, non si spiega che imperfettamente richiamandosi alla necessità innegabile di un certo intervallo tra il sorgere della causa monetaria e il determinarsi dell'effetto; si può spiegare *formalmente* osservando che vi dovettero essere cause dalla parte degli altri elementi (come la quantità delle merci, la velocità ecc.) che contrabilanciarono l'azione dell'elemento quantitativo, ma la spiegazione non ha il menomo valore, dal momento che resulta che qualcuna di queste cagioni ed insieme altre cause influenti sull'elemento monetario come su tutti gli altri, (p. es. la deficiente iniziativa) disciplinarono nella maniera più evidente il fattore monetario.

stabile correlazione. Ciò non significa risolvere, ma piuttosto eludere indirettamente il problema.

β) I rapporti fra gli elementi e l'azione di ciascuno di essi sul prezzo, si presentano variamente nel tempo e nello spazio, come sono varie, e spesso intimamente connesse, le cause che influiscono su ciascuno degli elementi stessi. Quindi le influenze della quantità monetaria sui prezzi o viceversa dei prezzi sulla quantità monetaria, della quantità monetaria sul volume delle transazioni o viceversa delle transazioni sulla quantità, mentre sono normalmente coesistenti (e tali quindi da escludere le teoriche unilaterali, che le une o le altre soltanto considerano) sono tali in pari tempo da fare apparire prevalente piuttosto ora l'una o piuttosto l'altra tendenza [1]).

γ) Non sono però nè le variazioni monetarie di carattere temporaneo, nè le variazioni cicliche dei prezzi, neppure le variazioni stagionali, quelle che si presentano come un'« eccezione » al principio quantitativo, il quale ha in questo, come in tutti gli altri casi, lo stesso carattere di approssimazione molto imperfetta alla verità [2]).

---

[1]) Dimenticando questi mutui rapporti e dimenticando, quel che ugualmente importa, come dalla concreta combinazione degli elementi, che costituiscono il valore monetario discende l'azione *specifica* di ciascuno di essi, arrivasi a conclusioni unilaterali, che rispondono, se mai, esclusivamente a contingenti situazioni di fatto. E così, obliando questo punto di vista del problema, si può magari capovolgere la tesi quantitativa ed affermare, per esempio, che non l'aumento dell'oro è la causa determinante dell'espansione del credito, ma che viceversa l'aumento del « volume del credito » determina la quantità dell'oro necessario a sostenerlo. Così l'Hobson, *Gold, prices and wages with an examination of the quantity theory*, Londra 1913. A p. 92 egli scrive: « The whole drift of this evidence is towards a reversal of the order of causation commonly adopted by the goldites.

« Their underlying assumption is that an increased output of gold has power of itself to expand credit and so to force up prices. The evidence as to the disposal of the new gold suggests, upon the contrary, that the initial force is exerted in the shape of a demand for a larger volume of credit, and that this demand draws into the banks of the countries where it is operative the requisite amount of gold to sustain it. Thus the increased quantity of money appears in response to a demand for it. The phenomenon of primary importance in studying the enlarged quantity of money and the rise of prices with which it is connected, *is this rapid new demand for credit in the newly developing countries of the world* ».

[2]) Un contraddittore della teorica quantitativa, il Kinley, in un suo recentissimo scritto, ricco di acute osservazioni, contro uno « standard » monetario basato sui numeri-indici (*Objections to a Monetary Standard based on Index Numbers* in « The American Economic Review », marzo 1913) scrive: « It is necessary, however, to point out the erroneousness of the assumption that all price changes arise from or are attributable to changes in the money supply. In the equation of prices the quantit ty of money is one element. It is illogical to say that is the chief element. As Mill has remarked somewhere, since two and three are both necessary factors of six, it is incorrect to say that three is a more important factor than two ».

Ma non mi sembra che il riconoscere la moltiplicità dei fattori onde resulta

§ 166. — In nome della teorica quantitativa ed in omaggio alla concezione *meccanica* dei fenomeni della vita economica, sotto lo stimolo del « disagio » prodotto dal rialzo considerevole dei prezzi nell'ultimo periodo [1], si sono andati escogitando dei metodi per frenare quel movimento ascendente, anzi per eliminare, da ora in poi, se fosse possibile, gli inconvenienti derivanti dalle oscillazioni dei prezzi, che hanno origine del variabile potere d'acquisto dell'oro. Autorevole sostenitore di uno di questi progetti è stato un insigne economista americano, Irving Fisher, al quale, anche in Italia, hanno fatto eco alcuni scrittori [2]).

La concezione dominante che il fatto economico arbitrariamente separa dalla vita, di cui è un elemento, e il conseguente preconcetto quantitativista nella teoria monetaria spiegano questi progetti di espedienti meccanici, ma appunto perciò è necessario insistere sull'infondatezza delle premesse, da cui gli autori si partono e sui pericoli pratici che dall'attuazione di questi espedienti deriverebbero.

Prima di tutto, come risulta dalle precedenti pagine, la premessa fondamentale non è dimostrata, anzi sembra smentita dai fatti. « Il prezzo è un elemento passivo dell'equazione dello scambio », insegnano questi autori e poichè, data codesta equazione, quel che importa per la stabilità del prezzo medio è il mantenimento del-

---

il valore monetario sia argomento sufficiente contro la dottrina, che giustamente si combatte; mentre sembrami piuttosto decesivo l'opporre, in base ai fatti, la mutua dipendenza dei fattori stessi e l'impossibilità di stabilire *a priori* quale è il contributo effettivo di ogni elemento, non solo perchè sono inscindibili e interdipendenti, ma anche perchè l'importanza di ciascuno è incessantemente variabile. Ma appunto perciò se non si può dire *a priori* che l'elemento della quantità monetaria è il più importante; nulla impedisce, contrariamente a quel che pensa l'autore, che si possa riconoscere che in un determinato momento prevale sugli altri o viceversa.

[1]) Cfr. però, in proposito le giuste osservazioni del BENINI, *L'azione recente dell'oro*, ecc., p, 115: « Sarebbe interessante studiare quanto vi abbia di puramente soggettivo, cioè di errore dei sensi o del giudizio, nella impressione del rincaro tra uomini che in gran maggioranza non vivono peggio. ma meglio di una volta ». Di rincaro della vita non possono parlare che coloro che vivono di redditi fissi o non crescenti in proporzione dei prezzi. Quindi non è nel vero il FISHER quando, per dimostrare la necessità di rendere immutabile il potere d'acquisto del dollaro (« standardizing the dollar ») parla di « milioni di vittime » del decresciuto valore della moneta, trascurando precisamente di esaminare l'importanza dei compensi che questo fenomeno hanno accompagnato.

[2]) FISHER, *The purchasing power of money*, pp. 319 ss.; ma più specialmente l'articolo *A compensated dollar* in « The Quartely Journal of Economics », XXVII, 2 (febbraio 1913) e la comunicazione all'« American Economic Association » *A remedy for the rising cost of living: standardizing the dollar* in « The American Economic Review », III, 1, supplemento, marzo 1913 ed ivi l'interessante discussione (pp. 20 ss.).

l'eguaglianza fra i due termini dell'equazione, la eguaglianza può essere disturbata o viceversa reintrodotta da qualsiasi cambiamento, che avvenga in uno qualunque dei fattori. E quindi è possibile, anzi necessario, agire sul termine monetario, per impedire quelle periodiche alternative di bassi ed alti prezzi, che son fonte di molteplici danni nella vita degli affari.

Ma il prezzo non è affatto l'elemento « passivo » che codesti autori pretendono e, comunque si voglia pensare sulla importanza dei casi in cui il prezzo, anzichè essere determinato, determina la quantità del medio circolante e la sua velocità di circolazione, è innegabile l'esistenza, secondo me normale, di questo fenomeno. — Quindi consigliare un'arbitraria manipolazione della quantità monetaria per agire sul prezzo significa dimenticare che esistono delle forze, le quali, partendosi dal prezzo, esercitano sulla quantità monetaria una tale azione, che sarebbe improvvido contrastare nella pratica, dopo averla misconosciuta nella teoria [1]).

Inoltre, consigliando di agire sui prezzi, mercè una disciplina coattiva del fattore monetario (qualunque sia la forma, che assume) si dimentica che le alternative dei prezzi sono lo stimolo preponderante di tutte le iniziative, da cui deriva il progresso economico. Per eliminare i danni, che discendono dai movimenti ondulatori dei prezzi, si corre il rischio di sopprimerne tutti i vantaggi e quindi di avere, in definitiva, danni maggiori di quelli che si volevano togliere.

Queste ed altre obbiezioni possono essere rivolte anche contro il progetto di Jrving Fisher.

Il fine, che il Fisher dichiara di voler conseguire col suo progetto (che si propone, come dice lo stesso autore, di riportare in onore l'antico « signoraggio » sia pure in accordo con le indicazioni dei numeri-indici) [2]) è di rendere costante il potere d'acquisto del dollaro.

---

[1]) Scrive il KINLEY nel suo già lodato articolo *Objections to a Monetary Standard*, ecc., p. 11: « Must we not ask rather whether the gold supply is not a consequence of the operation of some as yet unknown social law which brings out this increased supply to meet or to stimulate the growing and changing needs of industry? If so, to check this increase of money supply would be to check those influences or forces, whatever they are, that are promoting industry and trade ». Ma, indipendentemente dall'esistenza di questa « legge sociale sconosciuta » regolante l'offerta dell'oro, è sufficiente la constatazione di un'azione o anche reazione conosciutissima dei prezzi sulla quantità monetaria, per dedurne l'arbitrarietà dei progetti che da questo fatto prescindono.

[2]) FISHER, *A compensated dollar*, p, 235: « to restore to ancient custom of seigniorage, but adjusted according to index numbers ». Cfr. pure a p. 224, n. 1 le differenze che l'autore indica come esistenti fra il signoraggio antico e il nuovo; differenze, per altro, piuttosto di forma che di sostanza.

cioè compensare la perdita del potere d'acquisto di ciascun grano d'oro, con l'aumentare il numero dei grani, che formano il dollaro. Abbiamo ora un dollaro di costante peso e variante potere d'acquisto, occorre invece un dollaro di costante potere d'acquisto e variante peso. Oggi il dollaro pesa, come nel 1896, 25,8 grani, mentre i prezzi sono aumentati di circa il 50 % sul livello di quell'anno; cosicchè è evidente che se il dollaro fosse aumentato di peso corrispondentemente alla sua progressiva perdita di potere d'acquisto, questa perdita si sarebbe automaticamente distrutta e quindi il dollaro acquisterebbe oggi quella stessa quantità di merci che acquistava nel 1896. Bisognerebbe dunque che il dollaro odierno pesasse 38,7 grani perchè nulla avesse perso della sua potenza d'acquisto, in confronto col 1896. Secondo il Fisher sarebbe facile ottenere questo aumento del peso del dollaro, che compensasse la sua perdita di valore; ma prima di esporre, nei suoi particolari, il piano ingegnoso dell'economista Americano, bisogna osservare che, comunque si giudichino i mezzi consigliati per giungere a quel fine, il progetto si dimostra come ogni altro analogo, di per se stesso *inaccettabile* e non solo, come alcuni hanno detto, inattuabile.

D'onde trae il Governo, incaricato del periodico raggiustamento, l'indicazione per procedere a codesto aumento di peso, che compensa la perdita di valore? Dai numeri-indici, o meglio da un numero-indice ufficiale, che, secondo l'autore, annulla del tutto l'arbitrio governativo [1]).

Ma è da discutersi se i numeri-indici possano costituire un'indicazione esatta delle variazioni intervenute nel valore monetario; è poi di fondamentale importanza osservare che essi, ad ogni modo, misurano le variazioni derivanti da causa monetaria in rapporto con quelle che derivano da cause inerenti alle merci, che si scambiano contro la moneta o i suoi surrogati. Ora con questo e simili progetti si prescinde interamente dalla causa, che ha determinato la variazione e, agendo sul termine monetario, si compensano le variazioni derivanti così dal termine monetario come dal termine merci dell'equazione. Questa è precisamente l'origine di tutti i mali, di qua discende che i danni di un tale espediente e di qualsiasi altro consimile sarebbero incalcolabili, perchè, ostacolato il movimento dei prezzi derivante da cause inerenti alle merci, si attenterebbe alla stessa fonte del movimento economico.

---

[1]) FISHER, *A compensated dollar*, p. 221: « When once a system of index numbers is decided upon, their numerical calculation becomes a mere matter of clerical arithmetic, admitting of little or no discretion on the part of the compiler ».

Si può comprendere che si desiderino eliminare quelle cause di variazione del potere d' acquisto della moneta, che sono di carattere monetario, ma non è ammissibile che, per togliere questo inconveniente, si proceda ad una alterazione arbitraria del prezzo medio e dei prezzi relativi, sulle indicazioni fornite dai numeri-indici [1]).

Dirò anzi che questa violenta alterazione del prezzo medio, che sarebbe affidata allo Stato dall' attuale scienza monetaria, è forse assai più perniciosa delle antiche alterazioni, di cui si è discorso: perchè a quest' ultime tendeva a seguire, dopo un certo periodo, il ristabilimento dell' equilibrio, che col nuovo sistema sarebbe invece sistematicamente impedito; perchè esse erano giustificate da cause di varia indole (cfr. § 162), connesse col particolare momento storico, mentre, col metodo odierno, sotto il pretesto di eliminare certi danni, in parte innegabili, in parte esagerati, un danno ben più grave si procurerebbe all' intero organismo economico [2]).

A parte queste fondamentali osservazioni contro il sistema, considerato nei suoi risultati sui prezzi, è certo che anche i particolari del progetto di Fisher, per quanto abilmente combinati, non possono andare immuni da critica.

Suppone l' autore, in una prima ipotesi, che non esista in circolazione oro coniato, ma soltanto certificati convertibili in oro (*gold-certificats*).

Per variare il peso del dollaro, in modo da impedirne il cambiamento in valore bisognerebbe innanzi tutto, ogniqualvolta il numero indice ufficiale avvertisse di un cambiamento avvenuto nel livello dei prezzi assunto come base, aumentare o diminuire la quantità dei grani d' oro pei quali si concede in cambio al minatore che porta oro alla zecca, un *gold-certificat* di un dollaro. Per esempio se vi fosse una diminuzione nel potere d' acquisto dell' oro di 1 %, il peso della verga d' oro, che costituisce il « dollaro virtuale », sarebbe aumentato di 1 %, e diverrebbe 26,058, anzichè 25,8; il con-

---

[1]) Non è giusto pertanto il paragone di cui si serve il FISHER, in questo argomento, tra le unità di misura e la moneta, come « unità del potere d' acquisto ». (*A compensated dollar*, p. 214): « In other words it aims to standardize the dollar as a unit of purchasing power. We have standardized the yard, the pound, the kilowatt, and every other important commercial unit, except the most important of all, the dollar, the unit of purchasing power ».

[2]) Ben giustamente scrive il KINLEY, *Objections*, p. 14: « Now changes in the values of the latter [the goods] should have free play in a competitive economy. They are the causes or results of the forces that constitute competition.... To vary the unit of value in a way to offset changes on the goods side of the price equation *is to check the operation of forces which in a competitive industry we want to encourage* ».

trario accadrebbe nel caso di un aumento del potere d' acquisto. Parimente il possessore dei certificati in oro, che desiderasse riscattarli in metallo, non otterrebbe sempre esattamente 25,8 grani per ciascun dollaro, ma una quantità più grande o più piccola, corrispondentemente alle variazioni del potere d'acquisto dell'oro.

Queste variazioni di peso sono in sostanza variazioni del prezzo a cui l'oro (contenente 9/10 di fine), viene comprato o venduto dal governo. Col sistema attuale è immutabilmente di dollari 18,60 per oncia, col nuovo sistema varierebbe periodicamente. Alzare, secondo l'esempio, il peso del dollaro virtuale di 1 %, cioè da grani 25.8 a 26,058, significherebbe abbassare il prezzo a cui il governo compra o vende oro da dollari 18,60 a dollari 18,42 per oncia.

L' esistenza in circolazione di dollari d'oro coniati non porta nessun ostacolo grave, secondo il Fisher, all'applicazione del sistema. Gli attuali dollari d'oro si possono considerare come « certificati in oro stampati sull'oro anzichè sulla carta »; al pari dei certificati sarebbero concessi al minatore in cambio di una quantità d'oro variabile, a seconda delle variazioni del potere d'acquisto dell' oro e corrispondentemente sarebbero riscattati dal governo in cambio di una quantità d'oro mutabile. Soltanto (ed è questo, al dire dell'autore, l'unica vera complicazione) il peso del « dollaro virtuale », perchè esiste in circolazione l'oro coniato, non potrebbe scendere mai al disotto del peso del dollaro coniato, perchè è evidente che ciò provocherebbe la fusione e trasformazione in metallo dei coni d' oro, valendo di più l' oro fuso dell' oro coniato.

Non dovrebbe dunque il peso del dollaro virtuale scendere al disotto di 25,8 grani, ossia il prezzo governativo dell'oro oltrepassare i dollari 18,60 per oncia.

Ma se i prezzi scendessero al di sotto del livello base, se fosse proprio necessario diminuire il peso del dollaro virtuale, anzichè aumentarlo? L'autore non se ne preoccupa gran fatto, perchè dichiara di prevedere continui aumenti, e non diminuzioni, dei prezzi (i fatti recentissimi e la stessa esperienza secolare non sembrano però dargli ragione); ad ogni modo afferma che sarebbe facile rimediare all'inconveniente ritirando tutto l'oro coniato dalla circolazione e sostituendolo con certificati in oro per acquistare così la libertà di aggiustare a piacimento il peso dal dollaro virtuale, oppure riconiare l'oro esistente in dollari di minor peso, procedendo in questo caso ad una riduzione tale che ci premunisse per lungo tempo in avvenire.

Da ultimo il Fisher afferma indispensabile che esista una lieve differenza fra i due prezzi governativi di acquisto o di vendita del-

l'oro, ad impedire speculazioni dei privati dannose al governo, precisamente dovrebbe il prezzo di acquisto essere leggermente inferiore al prezzo di vendita, per esempio di 1 %, e nessun mutamento dei prezzi dovrebbe mai superare il margine esistente fra i due prezzi [1]).

Secondo l'autore questo progetto è di una straordinaria semplicità e tale che elimina qualsiasi arbitrio governativo. Ma, lasciando pure in disparte la incertezza delle indicazioni offerte dai numeri indici e la conseguente impossibilità di un criterio infallibile, a cui l'autorità governativa si inspiri, si domanda come sarebbe possibile seguire esattamente le variazioni dei prezzi, a mano a mano che si verificano, senza elevare arbitrariamente il margine, che deve separare i due prezzi ufficiali di acquisto e di vendita e senza esporsi alle più disastrose speculazioni. Uno di coloro che parteciparono alla discussione che sul progetto del Fisher ebbe luogo all'« American Economic Association » (cfr. n. 1, p. 382), fece l'ipotesi che, verificatosi un ribasso del 25 % nel livello dei prezzi, i prezzi di acquisto e di vendita governativi ribassassero rispettivamente a dollari 16,536 e a dollari 16,70, colla differenza dell'1 %, tra di essi. Ora se questo accadesse (come resulta da quanto si è detto) nessun freno vi sarebbe alle speculazioni private, perchè i possessori del metallo, in previsione del ribasso si affretterebbero a vendere a 18, per ricomprare a 16,70 e la differenza tra i due prezzi, troppo lieve in confronto del ribasso avvenuto, sarebbe insufficientissima ad impedire una speculazione esiziale per lo Stato. Si può rispondere che ciò è previsto dal Fisher, il quale dispone che nessun mutamento fra i prezzi dell'oro debba superare il margine, che li separa, ma allora è evidente che non è possibile seguire, se non a tappe, il cammino dei prezzi (che può assumere del resto da un momento all'altro una direzione tutta opposta a quella originaria), se pure non si vuole consentire allo Stato la pericolosa facoltà di aumentare eccessivamente il margine fra i due prezzi, appropriandosi le differenze e ledendo ingiustamente l'interesse dei venditori d'oro.

Si osservi inoltre come il sistema del Fisher, col mutamento dei prezzi governativi di acquisto e vendita dell'oro, tenda sì a para-

---

[1]) Perchè, egli dice, senza questa protezione, quando il governo alzasse il suo prezzo di acquisto, per esempio da 18 dollari a 18,10 l'oncia, gli speculatori potrebbero, in anticipazione di questo rialzo, comprare oro dal governo, per rivenderlo subito al governo stesso, con un guadagno di 0,10 per oncia; viceversa in previsione di un ribasso di prezzo, per esempio da 18,10 a 18, i possessori di metallo correrebbero a venderlo al governo al prezzo momentaneo di 18,10, per ricomprarlo poi a 18.

lizzare le mutazioni del potere di acquisto dell'oro, ma appunto perciò contrasti arbitrariamente e dannosamente alla libera esplicazione di quelle forze che presiedono alla offerta dell'oro e alla sua destinazione rispettivamente agli usi industriali o all'uso monetario.

I prezzi rialzano, il potere d'acquisto dell'oro diminuisce; è evidente che ciò deve influire (se pure non sappiamo in quale misura ed è anzi impossibile precisarlo) sulla produzione dell'oro, svolgendo una tendenza, che, di per se stessa, tende a raffrenarla; il contrario accade in caso di ribasso dei prezzi e aumenti del potere d'acquisto dell'oro. Ora, paralizzando, col meccanismo del Fisher, queste spontanee tendenze, di cui ignoriamo il preciso valore, ma di cui non possiamo negare l'esistenza, noi stimoliamo l'offerta dell'oro nei periodi di sovrabbondanza e viceversa la scoraggiamo nei periodi di deficienza. Inoltre, raggiustando i prezzi dell'oro, influiamo sulla distribuzione della massa aurea nelle sue destinazioni industriale e monetaria, influendo in pari tempo sul livello dei prezzi e provocando perciò noi stessi quelle variazioni, che intendiamo di reprimere [1]).

Infine non si manchi di osservare che tutto il progetto ha per suo presupposto la fiducia (cfr. anche p. 181) che i numeri-indici, o meglio un « numero-indice ufficiale », misuri esattamente il potere d'acquisto della moneta nelle sue variazioni, mentre questa opinione non apparisce fondata e mentre apparisce nuovamente confermata ed importante, per le sue conseguenze, la interferenza necessaria fra le variazioni di carattere monetario e quelle derivanti dalle merci.

---

[1]) Su questo argomento veggasi anche l'acuto scritto del Graziani, *Di una nuova proposta per rendere più stabile il valore della moneta*, nella « Riforma Sociale », a. XX (1913), pp. 721 ss. Queste pagine erano già state dettate allorquando comparve la memoria del Graziani col quale sono lieto di essere interamente concorde. « Le difficoltà di attuazione del disegno del Fisher appaiono insormontabili, ben dice l'illustre autore, e noi crediamo sieno correlative all'ordine stesso dei fenomeni, riposino *in re ipsa* ». — Sugli inconvenienti, cui inevitabilmente darebbero luogo la sostituzione dell'oro coniato coi cosidetti *gold-certificats* e gli altri espedienti proposti dal Fisher, nonchè sui danni che minacerebbe al commercio estero degli Stati Uniti l'accoglimento del progetto, senza un preventivo accordo internazionale, d'altronde poco probabile, veggasi lo scritto del Patterson, *Objections to a compensated dollar* in « The American Economic Review », III, 4, decembre 1913, pp. 863 ss. Un altro scritto critico notevole sullo stesso argomento, specialmente dal punto di vista della possibilità politica di attuazione del progetto, devesi al Taussig (in « Quanterly Journal of Economics », maggio 1913).

Capitolo II.

Le banche e il mercato monetario [1].

Sommario: § 167. Osservazioni generali sulla complessità e variabilità dei fenomeni studiati e sull'errore delle teorie monolitiche. — § 168. Il deposito bancario e l'offerta dei prestiti per parte delle banche di deposito e delle banche di emissione: analisi critica della teoria del « costo di produzione » sostenuta dal Fanno e delle estreme deduzioni dal principio « quantitativo ». — § 169. Lo sconto e il saggio dello sconto. — Il saggio di banca e il saggio libero: rapporti reciproci; differenze fra i varii mercati. — § 170. Le variazioni del saggio di banca. — § 171. Gli effetti delle variazioni del saggio dello sconto e i rapporti fra sconto e interesse. — § 172. L'emissione dei biglietti: i sistemi di emissione e le cause che li determinano. — § 173. Gli istituti di credito mobiliare e le loro operazioni. — § 174. Le compensazioni e gli istituti di compensazione. — § 175. I pagamenti internazionali e il mercato monetario internazionale.

§ 167. — In nessun tema forse, come in questo, che stiamo per intraprendere, dell'attività delle banche nel mercato monetario, è necessario guardarsi dalle insidiose astrazioni, che sviano lo sguardo

---

[1]) Abbiamo già ricordato più volte i recenti lavori del Supino, *Il mercato monetario internazionale* e del Fanno, *Le banche e il mercato monetario*.

Oltre queste due opere, di carattere sintetico, comparse in questi ultimi anni, è sempre da tenersi presente la lucida trattazione del Ferraris, *Principii di scienza bancaria*, Milano 1892.

Tra le altre opere generali sull'ordinamento delle banche e le loro operazioni ricorderemo Wagner, *Del credito e delle banche*, in « Biblioteca dell'Economista », III, XI; Knies, *Das kredit*, Berlino 1879; Lampertico, *Il credito*. Milano 1884; Conant, *Monnaie et banque*, Parigi 1908; Helfferich, *Studien über Geld und Bank-Wesen*, Berlino 1900 (cfr. pure la seconda edizione della prima parte della stessa opera *Das Geld*, Lipsia 1910). — Una esposizione storica eccellente è quella del Conant, *A history of the modern banks of issue*, N. York 1909. Fonte importante di dati preziosi è la recente, già citata, inchiesta della « National Monetary Commission » Americana. Interessanti particolarmente le statistiche sugli Stati Uniti, la Gran Bretagna, la Germania e la Francia (vol. XXI), a cui largamente attingeremo.

Tra i più importanti scritti di carattere monografico (riservandoci di aggiungere altre citazioni nel corso del capitolo) sui singoli mercati monetarî e sui diversi ordinamenti bancarii: Bagehot, *Lombard Street. Il mercato monetario Inglese*, nella « Biblioteca dell'Economista », IV, VII; Straker, *The money market*, Londra 1904; Palgrave, *Bank Rate and the money market in England, France, Germany, Holland and Belgium 1844-1900*, Parigi 1903 (opera ammirevole come applicazione sicura del metodo sperimentale); Diouritch, *L'expansion des banques allemandes à l'étranger*, Parigi 1909; Sayous, *Les banques de dépot, les banques de crédit et les Sociétés financières*, Parigi 1907; Riesser, *Die deutschen Grossbanken und ihre Konzentration in Zusammenhang mit der Entwicklung der Gessamtwirtschaft in Deutschland*, Jena 1912.

dello studioso dai caratteri effettivi dei fenomeni è lo invitano a dimenticare la importanza non secondaria degli atteggiamenti economici concreti e giuridico-politici degli stessi fenomeni.

Questa verità non sembra riconosciuta da alcuni scrittori che hanno fatto oggetto di indagini speciali tali argomenti, come meglio dimostreremo con una accurata analisi critica delle opere loro, la quale da un lato rappresenterà l'omaggio, per parte nostra, dovuto alla giovine scuola economica italiana che, per merito soprattutto del Fanno e del Del Vecchio, ha arricchito di importanti ricerche questi studî fondamentali e dall'altro spiegherà le ragioni del nostro profondo dissenso da quell'indirizzo tanto largamente seguìto.

Così il Del Vecchio, che pure promette uno studio sulla *dinamica economica*, non dimostra di possedere un chiaro concetto di ciò che debba intendersi per *statica* e per *dinamica* nell'economia (cfr. in proposito i §§ 1 ss. di questo lavoro) [1]). Codesto autore infatti afferma da prima che « i problemi dell'equilibrio economico attraverso il tempo possono essere anzitutto considerati o come problemi di determinare il ciclo dei fatti economici in un certo complesso di condizioni date oppure di determinare i fenomeni attraverso cui si giunge a questo ciclo »; chiama i primi i problemi dell'« equilibrio statico » e i secondi i problemi dell'« equilibrio dinamico », definendo l'economia statica l'« economia nella quale un complesso di movimenti si riproducono in modo uguale attraverso il tempo ». Ora questa concezione sembrerebbe corrispondere a quella su cui abbiamo insistito nelle prime pagine di questo lavoro, perchè le « fasi statiche » della « perenne economia dinamica », da noi descritte al § 4, p. 7, non implicano la immobilità, ma la costanza del movimento nel tempo, con la persistenza di quelle complesse condizioni da cui deriva questa uniformità.

Ma poche pagine dopo il Del Vecchio dimentica i presupposti che sono impliciti nella sua definizione, quando, a proposito del saggio dello sconto afferma che « le variabili condizioni sociali e sopra tutto la sicurezza, la variabile legislazione e l'azione amministrativa..... non presentano differenze in lievi periodi di tempo (*e perchè?*) o, se le presentano, non determinano effetti di primo ordine sopra di esso (lo sconto) » e quanto alle variazioni della situazione politica « sono tali da richiedere una speciale trattazione nella parte applicata, appunto perchè contengono elementi estranei

---

[1]) *Teoria dello sconto*, in « Giornale degli Economisti e Rivista di Statistica », agosto 1914, p. 19.

alla logica della prima approssimazione economica ». Ma queste condizioni sociali, giuridiche, politiche sono proprio gli elementi essenziali di ogni fase statica dell' economia, di quella « economia statica », di cui si debbono riconoscere le leggi. Non ha perciò significato prescinderne, nè ha significato l'asserire che alcuni di codesti elementi « non presentano differenze in lievi periodi di tempo ». Prima di tutto questo è arbitrario, ma quand'anche fosse vero non dispenserebbe affatto dall' esaminarne l'azione *fondamentale*, se pure momentaneamente costante, sui fenomeni economici, che si debbono illustrare. Dispensandosi da questo dovere scientifico, si cade precisamente nel grave errore, deplorato dallo stesso Del Vecchio, di coloro che in economia si lasciano guidare « dall' intuizione non sussidiata dalla ricerca metodica dei fatti » e si perviene, anche nella teoria dello sconto, a conclusioni generiche, inafferrabili e spesso in contrasto coi fatti concreti.

§ 168. — E dopo ciò iniziamo le nostre indagini, partendoci dall' offerta dei prestiti, per parte delle banche di deposito e di emissione, in relazione coi depositi bancarî, accumulati presso le banche.

Tutte le argomentazioni del Fanno sull' offerta dei prestiti delle banche di deposito e di quelle di emissione sono contestabili nelle premesse e nelle deduzioni [1]). Il vizio fondamentale è sempre lo stesso: si dimentica la complessità e la mutua dipendenza dei fenomeni reali e si costruiscono arbitrariamente categorie immaginarie non rispondenti alla vita.

L' autore distingue i depositi accumulati presso le banche di deposito in due grandi classi: « i risparmî momentaneamente inoperosi e che, in mancanza di meglio, affluiscono frattanto alle banche; le disponibilità monetarie del ceto commerciale, che affluiscono alle banche per fungere da strumento di compensazione » [2]). Queste

[1]) Cfr. FANNO, *op. cit.*, pp. 239 ss.

[2]) Questa classificazione dei depositi bancari, che nel testo, per ipotesi, accogliamo, è del resto inammissibile. E da questa inammissibilità resulta che le deduzioni del Fanno sull' influenza che il saggio dell' interesse esercita effettivamente sull' offerta dei depositi appariscono a maggior ragione problematiche.

Vi è una parte del risparmio, dice l' Autore, che, momentaneamente inoperoso, affluisce *provvisoriamente* alle banche, per cercarvi un impiego, « in mancanza di meglio ». È vero, ma vi è anche un' altra parte la quale vi affluisce per cercarvi un impiego *duraturo* e la reazione di queste due masse di fronte alle variazioni dell' interesse non può essere identica, come è nel testo osservato. Sulle varie classi dei depositi bancarii, di cui largamente si occupano tutti gli scrittori, cfr. la recentissima, lucida trattazione del LA LUMIA, *I depositi bancarii*, Torino 1913, pp. 77 ss.

ultime sarebbero, nel loro ammontare « quasi indipendenti » dall'interesse pagato dalle banche perchè « il deposito bancario, in quel caso, si forma per uno scopo specifico dinanzi alla cui importanza la percezione di un interesse più o meno elevato passa in seconda linea ». E ne sarebbe prova il fatto che « anche in quei paesi nei quali le banche non pagano alcun interesse sui depositi ritirabili a vista (che sono in massima parte depositi a scopo di compensazione) quei depositi sono tuttavia copiosissimi ». Ora questo fatto, quando pur fosse statisticamente verificato, non proverebbe la « quasi indipendenza » di quei depositi dall'interesse; lo proverebbe invece il fatto che la massa totale di quei depositi rimane quasi invariabile di fronte alle variazioni dell'interesse. In attesa di una tale dimostrazione, che logicamente sembra impossibile, l'affermazione del Fanno non si può accogliere, se non in un significato così vago e generico, per cui perde ogni importanza.

Quanto ai depositi derivanti dal risparmio consente il Fanno che sieno « una funzione del saggio dell'interesse », ma « una funzione che a un certo limite si arresta », perchè « le banche, rialzando l'interesse, *non modificano* la massa complessiva dei risparmî disponibili ». Ora ciò non è punto esatto, perchè il saggio dell'interesse influisce anche sulla produzione del risparmio, e quindi tende proprio a modificare la massa dei risparmî. Quindi non è vera la conclusione dell'autore che « non appena il saggio dell'interesse sia arrivato a un limite al quale esso abbia richiamato alle banche tutti i risparmî disponibili esistenti, ogni ulteriore rialzo dell'interesse cessa di promuovere un nuovo aumento dei depositi provenienti dai risparmî ». Come prescindere dalla variazione della massa di risparmio anche in funzione col saggio dell'interesse?

Ma veniamo alla conclusione generale, che sgorgherebbe limpida da queste fonti. « Siccome una parte dei depositi è indipendente ed un'altra invece è dipendente dal saggio dell'interesse, così i depositi nel loro complesso variano, *sebbene in proporzioni minime*, col variare del saggio dell'interesse. Ma data la natura di codesta funzione, ad un rialzo anche notevole dell'interesse corrisponde *un aumento poco notevole* dei depositi ». Conclusione del tutto arbitraria, per tre ragioni: perchè non è dimostrata la insensibilità della prima massa dei depositi alle variazioni del saggio dell'interesse; perchè non sono definite le proporzioni tra le due masse di depositi e quindi (anche ammessa la più decisa influenza dell'interesse sulla seconda massa) non si può stabilire *a priori* quale sarà la precisa azione del saggio sui risparmî, se non si conosce come la massa

totale dei risparmî è costituita; perchè infine l'azione del saggio dell'interesse sui risparmii non è quella indicata dal Fanno, non potendosi dimenticare i rapporti incontestabili fra l'interesse e la produzione del risparmio.

Certo un aumento, ipoteticamente, indefinito del saggio dell'interesse non influisce indefinitamente e con proporzionale intensità sulla massa dei risparmii, ma altro è riconoscere questa verità di elementare evidenza, altro è affermare che l'influenza dell'interesse sui risparmî è minima, trasformando in una « legge » disciplinatrice di *tutti* i fenomeni, ciò che può rispondere, tutt'al più, a qualche posizione contingente di fatto. E poi l'ipotesi ideale di un aumento indefinito dell'interesse a nulla giova, perchè non risponde alla realtà; quel che ci importa è di conoscere quali possono essere le conseguenze di una variazione determinata del saggio dell'interesse in uno od altro senso, sulla massa dei depositi. Orbene, nulla dimostra che essa debba essere di « poco conto » *in ogni caso e come conseguenza di una indeclinabile « legge »*.

E poi come non distinguere (già lo abbiamo avvertito in nota) in questa massa di risparmio, che si colloca presso le banche quella parte che vi si deposita temporaneamente e quella parte che cerca nel deposito bancario, a scadenza fissa, un impiego relativamente duraturo? Quand'anche fosse vero, come non è, che il saggio dell'interesse pagato dalle banche non esercita alcuna influenza sull'aumento della massa complessiva del risparmio, è sempre incontestabile che la potenza di richiamo, presso le banche, del risparmio a impiego duraturo, mercè il saggio dell'interesse, può svolgersi *praticamente* all'infinito. L'osservare che esiste un limite estremo costituito dalla massa dei risparmî disponibili esistente non ha alcun significato anche, e soprattutto, perchè questa massa si suddistingue in varie frazioni, una delle quali è quella parte che si deposita presso le banche, *e questa varia infinitamente in rapporto con le altre frazioni senza poter mai raggiungere neanche approssimativamente la totalità del risparmio disponibile*. Dunque se è vero che i depositi derivanti dal risparmio sono una funzione del saggio dell'interesse non ha alcun valore l'aggiungere che questa funzione a un dato *limite si arresta*, perchè nella realtà questo limite non può esser raggiunto.

Ma le banche estendono i loro prestiti molto al di là del limite segnato dai depositi reali, seguendo l'abitudine di compiere operazioni di prestito sulla base di depositi fittizî, cioè aprendo tante partite di credito ai loro clienti. Cosicchè non vi è un preciso limite « effettivo » all'espansione dei prestiti.

Se non che il Fanno afferma che « l'espansione massima di cui i prestiti sono suscettibili è controllata dall'ammontare dei depositi reali », i quali formano il « fondo di garanzia » dei depositi reali e fittizî. A mano a mano che le banche estendono i prestiti, e con essi i depositi fittizî, scema la proporzione tra il fondo di garanzia e gl'impegni a vista delle banche « e questa proporzione per la sicurezza stessa delle banche non può prudentemente scendere al di sotto di un limite *determinato* », che può chiamarsi della « riserva prudenziale ».

Che le somme costituenti i depositi reali servano di garanzia tanto ai depositi reali quanto ai fittizî è verissimo (e ciò anzi, confermando l'unità della circolazione degli chèques, conferma quanto si è detto al § 157 a critica della classificazione degli elementi della circolazione accolta dallo stesso autore), ma questo limite è tanto poco determinato, che varia in accordo con tanti elementi, particolarmente a seconda della maggiore o minore fiducia commerciale, che consente alle operazioni di prestito una maggiore o minore estensione, a parità di massa depositata. Quindi si può anche osservare che vi è un limite della riserva prudenziale che rappresenta l'« estensione dell'offerta dei prestiti », sol quando si aggiunga che questo « limite » è indeterminabile e soggetto a variazioni ampie e continue.

Comunque il Fanno è d'avviso che se questa è l'estensione massima dell'offerta dei prestiti, l'offerta rimane normalmente al di sotto di questo limite, perchè i prestiti delle banche non sono gratuiti, ma costosi e quindi il costo di produzione dei prestiti è pur da considerarsi, quando vogliamo conoscere i limiti dell'offerta bancaria, chè le banche evidentemente la estenderanno fino al punto in cui si ripromettano un margine di guadagno.

L'autore insiste nell'esaminare gli elementi da cui resulterebbe il costo di produzione dei prestiti delle banche ordinarie e crede che sia questo l'unico metodo per sostituire « a una visione vaga e in gran parte erronea delle leggi dell'offerta dei prestiti una teoria precisa e determinata che si ricollega ai principî generali del valore e del costo di produzione ». I precedenti scrittori, come il Withers, il Fisher e il Wicksell, che dimenticarono di indagare questi rapporti trascurarono di colmare « una vera lacuna della scienza » e si partirono dall'erroneo presupposto che, « data la consuetudine delle banche ordinarie di fare prestiti ai loro clienti iscrivendo nei propri libri un credito a favore di questi e autorizzandoli a disporne mediante chèques l'offerta sia gratuita o quasi per le

banche e che queste possano estenderla arbitrariamente, non trovando altro limite all'espansione dell'offerta che nella diminuzione eccessiva delle riserve ».

Ma io penso che questi ed altri scrittori non battessero una falsa strada attenendosi all'osservazione dei fatti, la quale dimostra che se un limite v'è all'offerta dei prestiti, per quanto esso stesso indeterminato, consiste proprio nell'ammontare delle riserve, non già perchè l'offerta sia gratuita, ma perchè il preteso limite del costo, di cui parla il Fanno, è talmente vario, vago ed imprecisabile che piuttosto risponde all'immaginazione che alla realtà dei fenomeni bancarî. È facile convincersene seguendo, per un poco, l'autore nel dedalo delle sue argomentazioni sottili.

Egli, insistendo sulla distinzione fra le banche ordinarie e le banche di deposito, la trova fondamentale, anche per la ricerca delle leggi che regolano l'offerta dei prestiti, perchè, a suo avviso, le banche ordinarie operano in un regime di libera concorrenza, mentre le banche di emissione in regime di monopolio, per quanto parziale e non assoluto. Da ciò discenderebbe che le banche ordinarie non possono fissare lo sconto ad un livello superiore al costo, mentre le banche di emissione lo possono, sebbene la concorrenza interna delle banche ordinarie e quella delle banche straniere attenui alquanto il loro monopolio e ad esse impedisca di giungere fino a saggi di monopolio eccessivi.

Ora, a parte la legittimità di questa classificazione tra le banche in monopoliste (le banche di emissione) e soggette a concorrenza, cioè quelle ordinarie, in questo argomento dei prestiti non è assolutamente possibile una tale classificazione. Non si tratta dell'emissione dei biglietti, ma delle operazioni di prestito e qua le banche di emissione sono, come accenna ad ammettere anche l'autore, in vera concorrenza con le altre banche. Che giova fare appello alla loro preminenza nel mercato, derivante dalla loro qualità di banche di emissione? Se, quanto ai prestiti, sono in concorrenza con le altre banche, lo dice l'autore stesso, « sempre vigile e pronta », perchè mai dovremo distinguere fra l'uno e l'altro regime, anzi far discendere da una siffatta ipotetica distinzione, prescindendo sempre dai fatti, la diversità delle « leggi » dell'offerta dei prestiti?

Ad ogni modo, secondo il Fanno, nelle banche ordinarie il saggio dello sconto tende a stabilirsi « nei limiti del costo », che perciò occorre stabilire. Il costo, in ordine alla distinzione ordinaria tra spese speciali e spese generali, si può distinguere in « costo speci-

fico « e in « costo supplementare ». Il primo consta delle spese inerenti all'acquisto dei capitali di esercizio e alla loro trasformazione in prestiti monetarî e comprende come elemento fondamentale il saggio d'interesse che le banche pagano sui depositi. È evidente che (a prescindere dai mutamenti continui a cui il saggio d'interesse è soggetto) come elemento del costo specifico diminuisce coll'aumentare dei prestiti, cioè col diminuire della proporzione della riserva all'ammontare complessivo dei prestiti. Ma del costo specifico è anche elemento il « rischio specifico, il quale varia col variare della estensione della offerta » e precisamente « fermo restando l'ammontare dei depositi reali, il rischio aumenta per le banche quanto più aumenta l'offerta monetaria ».

E perchè ad ogni rischio deve corrispondere un premio d'assicurazione, l'aumento del rischio si traduce in un aumento del saggio dello sconto come correspettivo del rischio. Cosicchè il costo dell'offerta, per quella parte che deriva dal « rischio specifico », aumenta quanto più l'offerta stessa si estende.

Se non che a tale conclusione si può subito opporre che se certamente, a parità di depositi reali, il rischio specifico delle banche tende ad aumentare con l'estensione dell'offerta, questa verità, d'intuitiva evidenza, non autorizza affatto ad eliminare tutti gli altri fattori, da cui dipende il rischio stesso e che possono avere, in pratica, influenza così grande da contrastare la tendenza stessa, come possono, in altri casi, favorirla, comunque, nell'una ipotesi e nell'altra, possono condurre a resultati definitivi infinitamente diversi da quelli che si sarebbero avuti ove si fosse svolta isolatamente la tendenza rilevata dall'autore. Del resto egli stesso fugacemente avverte che esistono « rischi molteplici a cui le banche si espongono nel fare prestiti, i quali dipendono dalla varia solidità dei mutuatarî » ma aggiunge che « per il loro carattere estremamente generico non è il caso di tenerne conto in un analisi astratta ». Il che è inammissibile, se pur si vuole che « l'analisi astratta » riproduca i caratteri essenziali della realtà, di cui pretende di esporre le leggi (cfr. § 1), perchè la qualità dei titoli, che entrano nel portafoglio delle banche, come correspettivo dei prestiti fatti alle varie classi di clienti, è tra i più importanti fattori da cui resulta quel rischio specifico, che si vuole determinare. Proprio non s'intende perchè la proporzione tra offerta e riserve debba costituire l'essenza stessa del rischio, che le banche corrono e quindi determinare il relativo premio, mentre la qualità dei mutuatarî e dei rispettivi titoli sarebbe un elemento incidentale e trascurabile della teoria.

Se è quindi arbitrario far coincidere le variazioni del rischio con le variazioni della proporzione tra riserve e ammontare dei prestiti è arbitrario concludere che, tendendo gli interessi passivi come elemento del costo unitario di produzione dei prestiti presso le banche ordinarie, a diminuire coll'estendersi dell'offerta e viceversa tendendo il rischio ad aumentare « il resultato finale sarà la tendenza del costo specifico ad aumentare o diminuire secondo il prevalere della tendenza dell'uno o dell'altro dei due elementi considerati ».

Da ultimo il Fanno, allontanandosi dall'ipotesi iniziale che l'ammontare complessivo dei depositi sia fisso, osserva che « abbandonando quell'ipotesi l'offerta diviene aumentabile per altra via che non sia quella fin qui considerata della riduzione delle proporzioni della riserva e diviene aumentabile al di là del limite segnato dalla riserva prudenziale ».

Ma prima di tutto questa « riserva prudenziale » non era stata, poche pagine innanzi, definita dall'autore come l'estremo limite a cui può discendere la proporzione tra il fondo di garanzia, costituito dall'« ammontare dei depositi reali », e gli impegni a vista delle banche? Dunque l'aumento dei depositi fa variare la proporzione tra impegni a vista e depositi, cioè sposta la riserva prudenziale e consente un ulteriore aumento di offerta. Come dunque si può dire che l'aumento dei depositi rende aumentabile l'offerta « al di là del limite segnato dalla riserva prudenziale », quasi che questa non variasse precisamente anche col variare dei depositi? In sostanza, dato che esista una « riserva prudenziale », e a parte quanto in proposito si è poco sopra osservato, non si può in nessun modo oltrepassare questo limite e l'aumento dei depositi non è affatto da considerarsi come un metodo diverso di estendere l'offerta, anche al di là del limite segnato dalla riserva, ma come un modo per mantenere l'offerta entro i limiti della riserva.

L'autore immagina che esistano due metodi diversi, che consentono alle banche le variazioni dell'offerta dei prestiti e si indugia a ricercare in quali casi sarà preferibile l'uno e in quali casi l'altro, ma la realtà è meno complicata, questa volta, di quello che il Fanno suppone; l'unica regola a cui si attengono le banche è quella di mantenere l'indicata proporzione tra offerta e depositi, sia che ciò avvenga con una variazione dell'offerta sia che si verifichi con una variazione dei depositi.

Il Fanno suppone una complicazione considerevole di eventi, che è ben lungi dall'avverarsi. Egli vuol dimostrare che, avendo

le banche facoltà di scelta fra i due metodi, s'inducono ad accogliere l'uno o l'altro o magari e l'uno e l'altro insieme, a seconda della maggior convenienza indicata dai casi particolari.

Ma è proprio vera, sia pure nei limiti della convenienza, questa libertà di scelta delle banche fra i metodi, di cui si è detto, è proprio vero che le banche sogliono, se ciò ad esse sembra utile, provocare un aumento di depositi, preordinato al fine di aumentare i prestiti e mediante un aumento del saggio dell'interesse? Perchè ciò accadesse sarebbe necessario che potessero liberamente variare il saggio dell'interesse e proprio in quel preciso istante che questo metodo si presenta come preferibile, anzi necessario, in confronto con l'altro della variata proporzione tra offerta dei prestiti e riserva. Egli immagina che le variazioni del costo specifico, nell'ipotesi di costanza dei depositi, possano raggrupparsi in tre distinte categorie: a costi crescenti, a costi uniformi, a costi decrescenti. Se la progressione del costo inerente al rischio segue un andamento più rapidamente crescente della progressione formata dalla serie dei costi per interessi passivi, la progressione del costo specifico segue un andamento crescente (I); se la prima progressione segue un andamento crescente identico all'andamento decrescente dell'altra progressione, la progressione del costo specifico sarà una serie avente tutti i termini uguali, cioè saremo di fronte ad un offerta aumentabile a costi uniformi (II); se infine la progressione del costo inerente al rischio segue un andamento crescente meno rapido di quello che non sia l'andamento decrescente dell'altra progressione, avremo che la scala dei costi specifici procede in ordine decrescente col diminuire delle riserve e quindi abbiamo un'offerta aumentabile a costi decrescenti (III). Queste leggi si verificano fino al limite della « riserva prudenziale ».

Orbene, in ciascuno di questi casi, vi sarebbe, secondo il Fanno, un momento, in cui le banche passerebbero, *per risparmiare sul costo*, al metodo delle variazioni del saggio dell'interesse e conseguentemente dell'ammontare dei depositi. Così nei casi II e III le banche procederebbero col primo metodo fino al limite della riserva prudenziale, godendo di costi uniformi e decrescenti fino a quel punto, indi necessariamente sopportando, con la variazione del metodo, costi crescenti.

Ma, a parte tutto quanto si è precedentemente osservato, non è assolutamente immaginabile che l'effettiva condotta delle banche sia quella che suppone l'autore, perchè il saggio dell'interesse, che le banche corrispondono sui depositi, si determina sul mercato e

le banche non sono che *apparentemente* arbitre di variarlo a loro piacimento, o, per meglio dire, possono procedere a tale variazione anche in disaccordo con le esigenze del mercato, ma esponendosi ai più gravi perturbamenti, che esigerebbero il ritorno, più o meno immediato, al punto di partenza.

In altri termini s'impone un dilemma: o le variazioni del saggio d'interesse passivo sui depositi sono imposte dalle condizioni del mercato e allora non è la legge del costo di produzione dei prestiti che le determina; o sono in disaccordo e allora non sono normalmente ammissibili.

Naturalmente ciò vale anche per il caso I, in cui il « groviglio di rapporti » immaginato dall'autore è anche più « complicato ». In questo caso poichè le tre vie indicate per ottenere un aumento di offerta implicano un aumento di costo, la scelta dipende dalle « condizioni contingenti » e la scelta cadrà sull'una o sull'altra oppure anche sopra ambedue contemporaneamente, a seconda del minor costo.

Riassumendo le osservazioni relative ai tre casi indicati si vede che se nel caso II e nel caso III si può effettuare un primo aumento dell'offerta dei prestiti a costi uniformi e a costi decrescenti, per un certo tratto, cioè sino al limite della « riserva prudenziale », al di là di questo limite ogni aumento dell'offerta dà luogo a costi crescenti. Quindi da tutta questa laboriosissima analisi escirebbe fuori la definitiva conclusione che, tranne casi specialissimi, in cui la curva dei costi specifici dell'offerta dei prestiti segue in alcuni punti un andamento orizzontale e magari discendente, questa curva presenta « nella massima parte del suo percorso » un andamento ascendente.

Il lettore, che ha visto gli « ostacoli », dal Fanno trascurati, che impediscono di accettare questa conclusione, come quella che elimina arbitrariamente i caratteri effettivi e mutevoli dell'azione delle banche in materia di prestiti monetarî, non potrà neanche accogliere le ulteriori conclusioni che, a prezzo di nuove eliminazioni, egli tende a far prevalere, passando ad esaminare, dopo il « costo specifico », un secondo elemento del costo unitario di produzione, cioè il costo unitario supplementare, vale a dire quella parte del costo supplementare totale imputabile a ciascuna unità di prodotto. Il costo supplementare è costituito dalle spese generali totali e dal profitto totale normale dell'impresa. Ora « entro dati limiti » le spese generali « sono fisse », qualunque sia l'entità del movimento bancario e poichè « nei riguardi del costo il profitto si comporta in modo perfettamente

uguale alle spese generali », si vede che il costo unitario supplementare « diminuisce coll' aumentare dei prestiti ». Ma anche questo non è vero, ossia è vero purchè, col solito arbitrio, si supponga che « il movimento dei prestiti, vale a dire l' ammontare dell' offerta, oscilli entro i limiti nei quali la somma totale delle spese generali rimane costante ». In base a quale procedimento logico, domando, ci può essere consentito di introdurre, a metà della laboriosa dimostrazione, un elemento interamente trascurato per tutta la prima metà del nostro discorso, tanto più quando l' aumentabilità illimitata dei prestiti era condizione *implicita ed essenziale* dei precedenti ragionamenti? E si badi che questo elemento nuovo, che ora si vorrebbe introdurre, è di tale importanza da formare il piedistallo delle conclusioni finali sul costo unitario totale dei prestiti delle banche ordinarie.

Dunque non è vero che la curva rappresentante il costo unitario supplementare debba necessariamente essere una « iperbole equilatera » [1]), come non è vero che la curva dei costi specifici debba necessariamente avere « nella massima parte del suo percorso » un andamento ascendente. Quindi non possiamo niente dedurne circa l' andamento della curva dei costi totali, facile ad ottenersi quando sieno sicurissimamente stabilite le altre due, ma impossibile a descriversi quando i più legittimi dubbi rimangano sull' andamento di quelle due curve.

In fondo il primo ad essere convinto di questa verità dovrebbe essere il Fanno, costretto ad ogni passo ad abbondare in eccezioni, restrizioni e riserve, le quali sono la più aperta contraddizione ai principî da lui proclamati e il documento inoppugnabile della insostenibilità del metodo, per dir così *eliminatorio*, da lui seguito in tutta la sua opera.

Egli aveva distinto tre casi di costi specifici con curve dei costi diverse, e poi riduce i tre casi sostanzialmente a un caso solo, quello in cui la curva costi specifici ha un andamento ascendente, relegando gli altri due casi nella posizione inferiore di casi « spe-

[1]) Chiamando y, dice il Fanno (*op. cit.*, p. 256) il costo unitario supplementare, la regola per calcolarlo si compendia nella formula seguente:

$$y = \frac{k}{x}.$$

Dove k sarebbe una *costante*, cioè il costo supplementare totale e x una variabile indipendente, rappresentante la centesima parte dell' ammontare dei prestiti. — E starebbe bene, se k fosse proprio una costante.

ciali » ed anzi « anormali »; egli afferma, come tesi fondamentale. che quello da lui descritto è l'andamento della curva dei costi e poi è costretto a riconoscere che la condizione indispensabile perchè ciò si verifichi (cioè che le curve dei costi specifici e supplementari sien proprio quelle da lui descritte) « può sembrare arbitraria » [1]).

Ma quand'anche tutto quanto si è detto non fosse vero, quand'anche fosse ammissibile, come legge generale, la proposizione del Fanno che « l'aumento dell'offerta complessiva ... in via normale si accompagna a costi crescenti », sarebbero ugualmente da respingersi le estreme deduzioni che, grazie a un procedimento logico discutibile, si fanno discendere da questa pretesa verità.

Poichè le banche di deposito svolgono, a differenza di quelle di emissione, la loro attività in regime di libera concorrenza, il prezzo dei prestiti tende ad adeguarsi al costo, cioè il saggio dello

---

[1]) Che questa condizione sia effettivamente, e non soltanto sembri, arbitraria resulta da tutte le precedenti osservazioni e anche da quanto il Fanno aggiunge a p. 257, n. 1 per dimostrare il contrario.

Egli infatti si avvede che dipende soprattutto dal grado d'inclinazione della curva dei costi specifici che sia vera o non sia vera la conclusione finale e mostra di comprendere che la curva dei costi totali potrebbe seguire integralmente un cammino discendente se l'inclinazione dell'altra curva fosse limitata ed anzi progressivamente degradasse sino a diventare quasi nulla.

Ma ciò non è possibile. egli dice, perchè il costo specifico tende per ogni successivo aumento dell'offerta ad elevarsi con rapidità ognor crescente, perchè « quanto più le banche estendono l'offerta tanto più esse devono aumentare i depositi e per farlo devono rialzare l'interesse » e il rialzo deve essere progressivamente maggiore. — Ma, a parte tutto quanto si è detto nelle pagine antecedenti. questa conclusione è del tutto arbitraria, per le seguenti ragioni. Perchè innanzi tutto si suppone che le banche indefinitamente richiamino i depositi per aumentare indefinitamente i prestiti, mentre le banche sogliono piuttosto proporzionare i prestiti alle disponibilità esistenti o spontaneamente offerte al saggio corrente dell'interesse. Questa politica bancaria. arbitra del saggio dell'interesse, e dominata dall'unico intento di accrescere indefinitamente i depositi per accrescere indefinitamente i prestiti è del tutto immaginaria ed inconcepibile. — In secondo luogo non si può stabilire *a priori* quale può essere la reazione delle disponibilità esistenti all'aumento dell'interesse, nè si può trascurare, come già accennammo. l'influenza che codesto aumento esercita sulla produzione del risparmio, come non si può dimenticare tutte le altre cause, che congiuntamente al saggio dello interesse, influiscono sulla produzione del risparmio e sull'offerta dei risparmi alle banche. Può dunque benissimo accadere che, provocato un primo afflusso di depositi alle banche con un aumento del saggio dell'interesse, in successivi momenti sieno sufficienti aumenti, nonchè progressivamente maggiori, progressivamente minori, almeno per un certo tratto di tempo, o magari che non sia necessario alcun aumento oppure anche che una offerta costante e anche crescente sia conciliabile con una diminuzione del saggio dell'interesse. Insomma la conclusione del Fanno, è, come sempre. il resultato dell'arbitrario isolamento di un fenomeno da tutti gli altri con cui è congiunto.

sconto, che rappresenta il prezzo dei prestiti, tende ad adeguarsi al costo marginale di produzione dell'offerta complessiva.

E fin qui nulla, che, date le premesse, possa contraddirsi. Lo sconto si adegua al costo; si ammette dunque *che vi sia un antecedente, il costo, e un susseguente, lo sconto.* Ma da questo momento in poi il procedimento logico incomincia a diventare difettoso, perchè l'autore, con un brusco passaggio, nel quale il sofisma si annida, afferma che « se esiste un rapporto tra offerta e costo e quindi tra offerta e saggio dello sconto, per cui ad una data offerta corrisponde un dato costo e quindi un dato saggio dello sconto, esiste in pari tempo un rapporto inverso per cui ad un dato costo, *o, ciò che è lo stesso, ad un dato saggio dello sconto corrisponde, a parità d'altre condizioni, una data offerta* ». E perciò « si conclude ... che *l'offerta dei prestiti varia in funzione del saggio dello sconto* ».

Ma, allora si domanda, è *il costo che determina lo sconto o lo sconto che determina il costo?* Per il Fanno è indifferente, perchè si tratta di « funzioni invertibili » e quindi, secondo lui, dimostrare che il prezzo si adegua al costo è lo stesso che dimostrare che il costo si adegua al prezzo e perciò, potendosi scegliere a piacimento fra l'una o l'altra soluzione, si sceglie senz'altro quella che fa più comodo per ricavarne le estreme e preconcette conclusioni.

Ora tutto ciò, quando pur sia conforme alla logica matematica, è certo repugnante alla logica ordinaria, ossia a quella dei fatti. E prima di tutto quando fosse vera la interdipendenza dei due fenomeni, nel senso indicato dall'autore, cadrebbe la teoria « del costo », perchè non sarebbe più vero che il costo determina il prezzo, ma che il costo è *anche* determinato dal prezzo. In secondo luogo se esiste questa interdipendenza (e in un certo senso è innegabile) non si ha alcuna autorità di concludere che l'offerta dei prestiti *varia in funzione del saggio dello sconto,* perchè, in tal guisa, dopo avere respinto il tradizionale rapporto di causa ad effetto, per cui fra due fenomeni stabiliscesi un antecedente e un conseguente, si riporta poi illogicamente il concetto di causa e di effetto, che si era eliminato e si definisce quale dei due fenomeni è l'antecedente e quale il susseguente. In terzo luogo se non è da negarsi l'interdipendenza fra i fenomeni ricordati (e noi abbiamo più volte richiamato il Fanno alla considerazione dei mutui rapporti, da lui tanto spesso dimenticati) non è affatto da intendersi nel significato, che l'autore mostra di accogliere, questo concetto di interdipendenza. Vale a dire, se si deve ammettere che esistono due azioni apparentemente contraddittorie, l'una del prezzo sul costo e l'altra del costo

sul prezzo, ciò significa soltanto che le due azioni si influenzano a vicenda, ma non significa affatto che sia impossibile stabilire, in concreto, quale nei singoli casi è il fenomeno causale e quale il fenomeno determinato. Se è ammissibile che un fenomeno reagisca sul fenomeno da cui deriva, tanto da trasformarsi, in un secondo momento da effetto in causa e quindi da giustificare, in tal senso, il concetto di interdipendenza, e se è anche ammissibile, e nelle precedenti pagine parecchie volte lo abbiamo dimostrato, che un fenomeno in certi momenti sia causa ed in altri effetto, cosicchè è in pratica difficile distinguere, non è affatto concepibile che, *nello stesso momento,* un fenomeno sia causa ed effetto di un altro, nè questo abbiamo inteso dire quanto abbiamo riconosciuto (§ 5) l'intima connessione tra i fenomeni economici.

Ma procediamo alla verifica delle estreme conclusioni, a cui perviene il Fanno: esse ci appariranno in perfetta antitesi con la dottrina da lui sostenuta e ci offriranno nuova conferma della inaccettabilità del metodo da lui accolto.

L'offerta dei prestiti delle banche di deposito *dipende* dal saggio dello sconto, ma, egli aggiunge [1]) (nel che già si vede una prima contraddizione con la tesi innanzi sostenuta) « questa stessa dipendenza dell' offerta dal saggio dello sconto è subordinata alla condizione che una stretta dipendenza esista del pari tra la massa dei depositi reali e il saggio dell' interesse... che cioè i depositi mutino esclusivamente in funzione dell' interesse », mentre la realtà ci insegna che i depositi possono mutare anche indipendentemente dall' interesse. E allora, si domanda, come può reggere tutto quanto l'autore ha sostenuto sino a questo punto, se egli stesso deve confessare che la base di tutto il suo edificio non resiste all'urto dei fatti? Dunque è chiaro che il saggio dello sconto potrà essere uno tra i moltissimi elementi da cui « dipende » l' offerta dei prestiti (il che non ha bisogno di dimostrazione), ma l' unico mai.

Se non che il Fanno, nonostante che la complessità dei fenomeni, che egli intende chiarire, non si presti in nessun modo alle riduzioni sistematiche entro cui vorrebbe costringerli, tenta ancora di salvare la sua tesi e il suo metodo e ripete che i depositi, in sostanza, se non mutano esclusivamente in funzione col saggio dell' interesse, sono funzione di « un' altra sola variabile », cioè la « prima parte della circolazione », ossia la moneta metallica esistente in paese, e quindi, a prezzo di continue eliminazioni, tenta

[1]) Fanno, *op. cit.*, p. 261.

di riaffermare, ancora una volta, sino alle estreme conseguenze, il meccanico principio quantitativo.

Ora noi sappiamo che neanche quest' ultimo procedimento eliminatorio è accettabile e che risolvesi in una pura petizione di principio, perchè i depositi sono funzione non di una sola, ma di parecchie, di infinite variabili (cfr. p. 338 ss.); quindi se questo è vero, la conclusione finale, che ne discende, *è che l' offerta dei prestiti delle banche di deposito, non che essere la funzione di due sole variabili* (il saggio dello sconto da un lato e la moneta metallica esistente in paese dall' altro)[1] *è la funzione di parecchie variabili e che tanto la teoria del costo quanto il principio quantitativo, pure in questo argomento, non sono ammissibili nella forma enunciata dal Fanno, se non quando si elimini la complessità dei fenomeni e si autorizzino procedimenti* « logici » *che la logica non ammette.*

Alle indagini sull' offerta dei prestiti delle banche di deposito, seguono, nell' opera del Fanno, altre ricerche sull' offerta dei prestiti delle banche di emissione, le quali si troverebbero in un regime del tutto diverso dalle altre, e perciò avrebbero, per la loro condotta ben altre norme. Le banche di emissione, secondo l' autore, rispetto all' emissione dei biglietti sono dotate del monopolio; rispetto alle operazioni dei prestiti, se non godono di un monopolio assoluto, non sono neanche in regime di libera concorrenza, bensì in un regime che potrebbe definirsi di *monopolio parziale*, il quale, mentre consente alle banche di fissare lo sconto ad un saggio superiore al costo, vieta loro di ricorrere agli eccessi dei saggi di monopolio.

Ora alle premesse, da cui il Fanno si parte, si possono opporre due fondamentali obbiezioni: *a*) che innanzi tutto l' azione delle banche di emissione non è necessariamente monopolistica, perchè accanto al sistema della banca unica esiste il sistema misto e quello della pluralità, dai quali, anche nel campo dell'emissione dei biglietti, esula il concetto del monopolio; *b*) che ad ogni modo il monopolio conferito alle banche di emissione per quanto riguarda la loro attività specifica, non porta a concludere per l'esistenza di un regime, se non identico, analogo, per le loro attività complementari, come

---

[1]) È curioso constatare che il Fanno dopo avere ammesso l' esistenza di almeno due variabili (p. 263), immediatamente dopo si dimentica di questa concessione e, descrivendo i due regimi, secondo lui, diversi delle banche di deposito e di emissione, quanto ai prestiti monetarii, dimentica per le banche di deposito, la seconda variabile e ragiona della loro politica come unicamente determinata dalle variazioni del saggio dello sconto (p. 266).

quella dei prestiti, ove le banche di emissione si trovano in concorrenza con le altre banche, come riconosce lo stesso autore, poco coerentemente alla sua tesi. Nè conta far ricorso ad una « certa supremazia », che le banche di emissione godono in confronto con le altre e che deriva appunto dalla loro speciale caratteristica, perchè ciò non porta affatto a mutare il regime, in cui operano, come offerenti dei prestiti, che è pur sempre quello della concorrenza, essendo ovvio che il regime di concorrenza consente la presenza sul mercato di competitori diversamente agguerriti.

Il Fanno, mentre da un lato non distingue tra le due specie di attività delle banche di emissione, dall'altro non riconosce le vere cause, da cui è guidata la politica dello sconto delle stesse banche e se giustamente, in un certo senso, (cfr. § 169) consente a quelle banche « una certa libertà d'azione in materia di sconto », trasporta senza ragione la politica dello sconto delle banche di emissione in quel campo complementare della loro attività, che è l'offerta dei prestiti.

Chi nega l'esistenza di una « politica dello sconto » con cui le banche di emissione tentano regolare le riserve metalliche esistenti in un paese ed influire sul corso dei cambî? Ma appunto perchè è questo esclusivamente il fine da cui è dominata la politica dello sconto delle banche di emissione, non è lecito immaginarsi una politica dello sconto preordinata al fine di stabilirne il saggio ad un grado superiore al costo di produzione dei prestiti monetarî. Al solito, da una premessa che contiene un aspetto di verità, si perviene, fondamentalmente svisandola, a conseguenze innaccettabili. È vero che le banche di emissione hanno, entro certi limiti, facoltà di determinare il saggio dello sconto, (§ 169), ma non è vero affatto che di questa facoltà si valgano, almeno normalmente, per appropriarsi, nel prezzo dei prestiti, un beneficio supplementare oltre il costo. Ciò non risulta per due ragioni: perchè la politica dello sconto è preordinata a fini essenzialmente diversi, perchè ad ogni modo, svolgendosi, quanto ai prestiti, l'attività delle banche di emissione in regime di concorrenza con le altre banche, non è concepibile a loro favore codesto privilegio. Ma si può dire soltanto che tanto esse quanto le altre banche possono godere di quel lucro oltre il costo che è consentito dagli ostacoli di varia natura limitanti la concorrenza, in cui l'attività delle due specie di banche si svolge, senza che, in ciò, le due classi di banche presentino sensibili differenze [1]).

[1]) Queste intime ed irrimediabili contraddizioni dimostrano inaccoglibile la teoria del costo di produzione dei prestiti, lungamente e, potremmo dire, faticosamente sostenuta dal Fanno. Ma contro di essa non valgono molto le generiche

§ 169. — Il desiderio di semplificare le complesse vicende economiche ha indotto diversi egregi scrittori a fare una qualche violenza ai fatti concreti, anche in un argomento a cui deve rivolgersi la nostra attenzione, quello dello sconto e a rappresentarci la storia delle banche e delle operazioni di sconto, nei suoi riflessi teorici, sotto una luce alquanto diversa dalla vera.

---

osservazioni del Del Vecchio, *Teoria dello sconto*, pp. 70 ss. — Per esempio quest'ultimo autore scrive, a p. 71: « L'estensione del credito da parte della banca o si accompagna ad una serie di fatti, per cui tale estensione è assorbita dal pubblico oppure avviene in condizioni tali, che escludono tale assorbimento. Nel secondo caso i crediti sono riportati, per così dire, alla banca (?) e non avviene l'estensione del credito: e perciò non esiste l'estensione della circolazione come effetto dello sconto alto. Nel primo caso avviene e permane l'estensione del credito, ma non si vede come ciò implichi un aumento di rischio per le banche emittenti. Il rischio non è solo funzione della estensione del credito e delle riserve, ma anche del bisogno concreto di credito. Ammesso un dato bisogno, superiore al normale, la maggiore estensione del credito non implicherà un rischio maggiore . . . . . ». — A parte la poco felice immagine dei crediti, che « sono riportati alla banca », che significa il dire che il rischio è anche funzione del bisogno di credito e che ammesso un dato « bisogno » superiore al normale la maggiore estensione del credito non aumenta il rischio? Il « bisogno » maggiore di credito dovrà necessariamente concretarsi in una maggiore domanda di credito a cui corrisponderà come maggiore offerta, una diminuzione conseguente del rapporto tra circolazione e riserve. Come si può dire che, in questo caso, non vi è alcuna modificazione del rischio? — Si debbono combattere le consuete dottrine unilaterali, fondate su premesse non verificate, ma non è consentito di abbandonarsi alle opposte unilateralità, mantenendo immutato il vizio logico. Neanche sembrano accettabili le altre osservazioni, che si leggono a pag. 72, n. 1. « Dalla teoria del costo della moneta il Fanno è passato alla teoria del costo del servizio della moneta, il che costituisce un notevole progresso in quanto è certo che l'equilibrio fra il valore ed il costo della moneta richiede un periodo di tempo così lungo che da solo non può essere l'elemento per risolvere i problemi della circolazione ». — Ma si obietta: *a*) che il Fanno (cfr. § 158-59) è passato dalla teoria del costo a quella quantitativa e che non ha significato il riavvicinamento formale fra la teoria del costo della moneta e la teoria del costo dei prestiti monetarî; *b*) che non è la maggiore o minore lunghezza del tempo necessario ad equilibrare, ipoteticamente, il valore della moneta col suo costo quello che può persuadere a respingere o ad accogliere la teoria del costo, perchè se una siffatta tendenza esistesse veramente non sarebbe sufficiente a negarla l'ammettere ch'essa si svolge in un tempo abbastanza lungo, siccome è proprio di tutti i movimenti di tendenza; *c*) che non è possibile in parte ammettere e in parte negare « l'equilibrio fra il valore e il costo », il quale se esiste risolve il problema del valore della moneta, se non esiste non lo risolve, ma in nessun caso può essere un « elemento » per la soluzione; *d*) che, data pure e non concessa la legittimità del riavvicinamento, che è ripeto, esclusivamente formale, fra la teoria del costo della moneta e la teoria del costo dei prestiti monetarî, non si vede in che cosa consista il « notevole progresso » attribuito al Fanno, dal momento che subito dopo il Del Vecchio aggiunge che « le variazioni dello sconto e dei fenomeni connessi . . . . sono di durata tanto breve che sfuggono anche a questa determinazione dipendente dal rapporto di ognuna delle loro posizioni dal costo corrispondente del servizio per cui lo sconto è pagato ». Ammettiamo per un istante che questa osservazione sia decisiva contro la teoria del costo nell'ar-

La coesistenza delle banche di emissione e delle banche di deposito, scrive il Fanno [1]), crea sul mercato due saggi di sconto: il saggio ufficiale fissato dalle banche di emissione e il saggio libero praticato dalle banche ordinarie. Da prima, finchè pochi sono i capitali disponibili presso le banche ordinarie, queste, non disponendo che di una piccola parte dell'offerta totale del mercato e dipendendo

---

gomento dei prestiti monetarî. Giova domandarsi: il « progresso » in che cosa consiste, se la teoria del costo nel tema del valore della moneta rilevava, è vero, una tendenza svolgentesi in lungo processo di tempo ma, a giudizio del Del Vecchio esistente, mentre la teoria del costo del « servizio reso dalla moneta » non riproduce, a giudizio dello stesso autore, *nessuna effettiva tendenza*, perchè non si può determinare il rapporto tra ciascuna variazione dello sconto e il costo del servizio per cui lo sconto è pagato?

Se non che l'osservazione non è decisiva contro la teoria del costo dei prestiti monetarii, perchè, ammesso pure che non sia possibile per ciascuna posizione nelle rapide variazioni dello sconto, ricercare un rapporto tra lo sconto e il costo del servizio, sarebbe pur sempre sufficiente che si potesse constatare una generale tendenza dello sconto, nel complesso delle sue variazioni, ad uniformarsi alle variazioni complessive dei costi.

Nè infine è nel vero il Del Vecchio (p. 73), quando contesta che il rischio delle banche offerenti il credito si possa considerare un elemento del costo, come, in ciò con ragione, afferma il Fanno. È un « abuso » del termine dice l'Autore. E perchè mai? Se il rischio della banca aumenta, diminuendo il rapporto fra riserva e circolazione, aumenta *coeteris paribus* l'onere imposto alla banca nella produzione del servizio dei prestiti e il prezzo che la banca esige per tale servizio deve necessariamente contenere un premio di assicurazione che cresce col crescer del rischio. — È poi addirittura fuor di luogo aggiungere contro coloro che comprendono il rischio fra gli elementi del costo la considerazione « sostanziale » che « nessuna banca normalmente amministrata estende la sua circolazione oltre il punto in cui sorgerebbe il rischio del pànico, ma restringe le sue operazioni a quelle qualità e quantità, dentro le quali è *certa* di poter far fronte ai suoi impegni ». Ma che c'entra il rischio del pànico? Si può ragionevolmente negare che ogni banca, la più rigidamente amministrata, in qualunque delle sue operazioni di prestito corra un rischio, anzi un insieme di rischi (cfr. quanto è detto nel testo), contro i quali si premunisce? Il fatto che si premunisce, e con ciò allontana il pànico, non dimostra che il rischio non esista, ma anzi lo dimostra esistente ed inerente alle stesse operazioni di credito. Il Del Vecchio, è dunque in equivoco ed è proprio una conseguenza di questo equivoco l'altra complementare osservazione che « non bisogna confondere i fatti dell'intero mercato con quelli di una parte del mercato e tanto meno con quelli di una sola banca ». Le considerazioni degli economisti, che includono il rischio fra gli elementi del costo di produzione dei prestiti monetarii sarebbero giuste per questa o quella banca isolate, ma non per l'intero mercato. E ciò sarebbe perchè « l'incremento della circolazione da parte di una banca o di poche banche in confronto con tutto il mercato, nel quale esse operano, dà luogo ad un depauperamento così rapido e così intenso delle loro riserve che viene a determinare fatti simili se non identici a quelli negati da noi per l'intero mercato . . . ». Ma, come si è detto, il rischio non comincia quando le riserve sono « depauperate intensamente e rapidamente » il rischio è funzione *anche* delle riserve, ma è inerente alle operazioni normalmente compiute da tutte le banche, è precisamente un fenomeno del « mercato ».

[1]) Fanno, *op. cit.*, pp. 123 ss.

per giunta per una parte della loro offerta dalle banche di emissione, non possono esercitare una influenza decisiva sul mercato. Dovendo ricorrere sistematicamente per risconti alle banche di emissioni, esse devono regolare il loro saggio di sconto sul saggio ufficiale e devono fissarlo a limiti più elevati di questo. In questo momento di completa supremazia delle banche di emissione il saggio libero trovasi strettamente legato al saggio ufficiale e ne è normalmente superiore. Ma a poco per volta questa supremazia declina; le banche ordinarie dispongono di una parte sempre più cospicua dell'offerta monetaria e possono esercitare sul mercato un'influenza sempre più notevole, allora « i vincoli di dipendenza dell'offerta delle banche ordinarie dalle banche di emissione si allentano e finiscono collo scomparire », cosicchè il mercato libero si stacca dal mercato ufficiale e ne diviene indipendente; gli antichi rapporti tra i due saggi di sconto vengono meno e l'uno si fissa indipendentemente dall'altro, quindi i due saggi « tendono a divergere fra loro e quello libero tende normalmente a scendere al di sotto dell'altro », perchè « il saggio libero si determina in regime di concorrenza bilaterale, mentre quello ufficiale si stabilisce in un regime che può considerarsi di parziale monopolio ».

Ma non basta: « *appunto perchè* il saggio libero diviene indipendente da quello ufficiale, *appunto perciò* le banche di emissione, per non restar tagliate fuori dal mercato, devono uniformare il loro saggio di sconto al saggio privato. E così accade che, in questa ultima fase, il saggio libero trascini il saggio ufficiale, contrariamente a quanto accadeva per lo innanzi [1]), non senza però che si seguiti ad avvertire un certo distacco, talvolta notevole, fra i due saggi di sconto; perchè il saggio ufficiale, tardo a muoversi, mal può seguire il saggio libero nei suoi agili ondeggiamenti.

È innanzi tutto da rilevarsi una insanabile contraddizione tra due delle affermazioni accolte dall'autore. Secondo il Fanno le banche ordinarie, per quanto riguarda i prestiti monetarii, sono in regime di libera concorrenza, le banche di emissione in regime di parziale monopolio. Vedemmo or ora che questa distinzione non regge ed è anzi, a nostro avviso, fondata sopra un equivoco (cfr. il § 168), ma ammettiamo, per un istante, che fosse esatta. Come si concilierebbe con l'altra affermazione che le banche di emissione si adat-

---

[1]) Questa conclusione è di poi ripetuta dal Del Vecchio, *Teoria dello sconto*, p. 106 e diviene, nell'opera di quest'ultimo Autore, il punto fondamentale de la dottrina, il segreto per interpretare tutti i movimenti dello sconto.

tano, nei movimenti del saggio ufficiale, a quelli del saggio libero? Se il saggio di sconto ufficiale è un prezzo di monopolio o, meglio, di quasi monopolio non sono concepibili, perchè contradditori con questa premessa, gli adattamenti continui, perseveranti, anzi *necessari* per non perdere il contatto col mercato, dello sconto ufficiale allo sconto libero, cioè di un prezzo di monopolio a un prezzo di concorrenza. Non è ammissibile che un prezzo di monopolio *tenda a coincidere* con un prezzo di concorrenza. Inevitabilmente una delle due affermazioni non risponde al vero: o quella che definisce il saggio ufficiale un prezzo di monopolio in contrapposizione col saggio libero, che è un prezzo di concorrenza, oppure l'altra per cui pretendesi *immancabile* la tendenza dei due saggi a coincidere.

Del resto lo stesso Fanno viene, sia pure incidentalmente, a confessare la contraddizione. Egli ricorda [1]) che la Banca d'Inghilterra nel 1878 annunciò che avrebbe scontato ad un saggio inferiore all'ufficiale a quei clienti che facessero esclusivamente affari con essa, attenendosi di poi costantemente a questa pratica, seguìta anche in Germania, dalla Reichsbank. Con ciò « le differenze tra il saggio ufficiale e quello di mercato divennero più nominali che altro ». Se questo fosse vero, come non è (cfr. n. 3, p. 410) mentre non sarebbe sufficiente a dimostrare la tesi dell'Autore che il saggio di sconto ufficiale sia *inevitabilmente* trascinato oggi dal saggio libero, sarebbe più che sufficiente per dimostrare inammissibile (quando pure altro non vi fosse da osservare) l'altra tesi che il saggio libero e il saggio ufficiale debbono considerarsi come due prezzi regolati dalle discipline proprie di due opposti regimi: quello di concorrenza e quello di monopolio.

Ma contro tali astrazioni assolutiste, cui oggi sembra piacevole abbandonarsi, col proposito di abbracciare, se non la verità, almeno l'ombra di essa, resistono, più che le contraddizioni logiche, che necessariamente ne derivano, i fatti concreti, ribelli alla *violenza terorizzatrice*, la quale pretende di costringerli in poche formule sempliciste.

Si afferma che soltanto in questi ultimi decennî, da che le banche di deposito hanno acquistato preponderante importanza, le banche di emissione hanno cominciato ad adattare il loro saggio di sconto a quello di mercato. Ma la verità è ben diversa; la verità è piuttosto che le banche di emissione come non furono in passato le dominatrici assolute del mercato, così non sono oggi dominate irrimedia-

[1]) FANNO, *op. cit.*, p. 126, n. 2.

bilmente dal mercato libero; la verità è infine, quel che più importa, che i rapporti tra il mercato ufficiale e quello libero sono complessi, varî, mutevoli, ben diversi insomma da quelli, che si descrivono per comodo di certe astrazioni.

L'adattamento del saggio ufficiale della Banca d'Inghilterra a quello libero è un fatto antichissimo che incomincia a constatarsi fino dalla riforma bancaria del 1844, come ci dimostra, con molte testimonianze, il Palgrave, il più accurato studioso di questi fenomeni, a torto citato dal Fanno fra le autorità favorevoli alla sua tesi [1]). Fu soltanto, in seguito a questo adattamento che la Banca, che poco innanzi era stata per qualche tempo interamente « fuori del mercato » [2]), potè acquistare sul mercato una supremazia, la quale (contrariamente a quanto immagina il Fanno) in tanto potè affermarsi e persistere in quanto significò frequente adattamento del saggio ufficiale al saggio libero. Dunque verificavasi fin da quel tempo il fenomeno che dovrebbe essere invece proprio degli ultimissimi tempi, quale esclusiva conseguenza della potenza oggi conquistata dalle banche ordinarie [3]).

[1]) Palgrave, *Bank rate and the money market*, p. 49: « This was [1844] the date at which the « new system of discounting » as Mr. Prescott termed in his evidence, [di fronte al Comitato della Camera dei Lords incaricato di riferire sulla crisi commerciale] was adopted by the Bank. The novelty of the system consisted in the fact *that the Bank commenced from the autumn of 1844 to adapt its own rate to the market rate* ».

[2]) Palgrave, *op. cit., loc. cit.*: « At that date the market value of money was, and had been for some time previous, considerably below the Bank rate, so much so, in fact, that the Bank was entirly « out of the market ».

Anche il Bagehot, citato dal Fanno (*op. cit.*, p. 127) per provare che « ancor verso il 1870 la Banca d'Inghilterra serbava un costante contatto col mercato » (e qual valore dimostrativo ha questa indubbia verità in ordine alla tesi dei due periodi nella storia bancaria inglese?) afferma recisamente che la Banca d'Inghilterra ha avuto sempre identici rapporti col mercato monetario e depone autorevolmente contro la teoria dei due periodi nella storia dei rapporti fra saggio libero e saggio ufficiale. « L'idea che la Banca d'Inghilterra possieda una specie di controllo sul mercato monetario e possa fissare a suo piacimento il saggio dello sconto, è una sopravvivenza dei tempi anteriori al 1844, quando la Banca poteva emettere biglietti a suo talento. Eppure anche allora quell'opinione era falsa. Una Banca dotata del monopolio dell'emissione dei biglietti possiede una grande influenza momentanea sul mercato monetario, ma nessuna influenza permanente: essa può esercitare una certa influenza sul tasso dello sconto in uno speciale momento, ma non può influire sul tasso medio . . . . ».

[3]) Il Fanno riferisce poco compiutamente le vicende della Banca d'Inghilterra e della sua politica di sconto. Tanto quel che riferisce quanto quel che tace appaiono piuttosto in contraddizione con le conclusioni storiche, sulle quali egli insiste. Egli scrive a p. 124 che quando i capitali disponibili presso le banche ordinarie sono scarsi, il saggio libero trovasi strettamente legato al saggio ufficiale « e ne è normalmente superiore ». Abbiamo dimostrato nel testo quali sieno, anche in questo

Ma a parte che la storia della Banca d'Inghilterra contraddice alla teorica del Fanno, è ad ogni modo inaccettabile la generale conclusione dello stesso autore la quale vuol riferirsi a *tutte* le banche di emissione, indipendentemente dai caratteri così diversi che esse presentano. Infatti se la pretesa decadenza delle banche d'emissione dal dominio del mercato può trovare nelle vicende della Banca Inglese qualche apparente motivo di giustificazione, nessuno ne trova nella storia contemporanea della Reichsbank e della Banca di Francia, delle quali un recente autore specialista in questo argomento giustamente affermava che « hanno una autorità sufficiente per agire sul mercato privato dello sconto »[1]. Nè prova affatto il contrario il fatto indiscutibile che anche a Parigi ed a Berlino, come a Londra frequenti, e talvolta cospicue, sono le divergenze tra il saggio privato e il saggio ufficiale dello sconto. « Il che prova, dice il Fanno,

---

periodo, i veri rapporti tra i due saggi; aggiungiamo che la storia della Banca d'Inghilterra non dimostra la necessità della « normale » superiorità del saggio libero in confronto con l'ufficiale. Fu constatato, per esempio, nel 1857 dal « Comitato della Camera dei Comuni », che il saggio di banca era talvolta superiore, talvolta inferiore a quello libero. « When the Bank rate was very low the market rate was a little lower, and when the Bank rate was very high the market rate was a little higher » (PALGRAVE, *op. cit.*, p. 50). Se poi esaminiamo le vicende dei due saggi, che il Palgrave descrive nella tavola 4 riportata a p. 33 della sua opera, osserviamo che dal 1845 al 1871 il saggio medio annuale di sconto libero fu superiore a quello di banca in 10 anni, inferiore in 16, ugnale in 2. Nulla dunque dimostra la « normale » superiorità dello sconto libero, anzi apparisce proprio il contrario, tanto più che dei 10 anni in cui lo sconto libero fu più alto dell'ufficiale, ben sei sono posteriori al 1864 (a. 1865, 1867, 1868, 1869, 1870, 1871), cioè appartengono ad un periodo, in cui le banche ordinarie si erano già sufficientemente affermate sul mercato; mentre nel periodo più antico, quello veramente caratteristico della superiorità della Banca, si avverte come « normale » il fenomeno della inferiorità, e non superiorità, dello sconto libero.

Così non è in accordo coi fatti l'interpretazione accolta dal FANNO, *op. cit.*, p. 127, del ben noto provvedimento preso dalla Banca d'Inghilterra nel 1878, quello di consentire lo sconto ad un saggio inferiore all'ufficiale a quei clienti che facessero esclusivamente affari con essa. Non si può dire che ciò avvenne perchè la Banca « vide scendere il saggio libero al di sotto del saggio ufficiale », dal momento che già molto innanzi si era verificato questo fatto. Nè è lecito dedurne che « le differenze tra il saggio ufficiale e quello di mercato divennero [dal 1878] più nominali che altro », quasi a dimostrare l'immediato e docile adattamento del saggio di banca a quello di mercato. Se pur si vuol concedere che la supremazia della Banca d'Inghilterra si è andata alquanto attenuando, di fronte al considerevole sviluppo delle banche ordinarie, non è lecito affermare che sia scomparsa e si sia anzi trasformata in una vera e propria soggezione. Tutt'altro! Il PALGRAVE, *op cit.*, p. 56, osserva, ben a ragione, che ogniqualvolta la Banca cambia il suo saggio di sconto, questo è sempre un segno sicuro che un cambiamento generale dovrebbe avvenire o spesso avviene « This is still regarded by the other banks as a sign that a change should be made, though not so closely as in former years ».

[1]) SNYCHERS, *La Reichsbank et la Banque de France*, Parigi 1908, p. 148.

per la Francia e per la Germania quanto abbiamo constatato per l'Inghilterra e affermato in tesi generale, e cioè che, di mano in mano che le banche ordinarie si sviluppano, la dominazione del mercato da parte delle banche di emissione scema gradatamente in tempi normali ». Ma la divergenza fra i due saggi non prova affatto quel che dovrebbesi dimostrare e si dà per dimostrato: che, cioè, il saggio libero trascini sempre il saggio ufficiale, che questa sia per lo meno la tendenza predominante, in contrapposizione con la tendenza contraria, che avrebbe trionfato nei trascorsi decennî. Tanto ciò è vero, che frequenti e sensibilissime sono le divergenze fra i due saggi in Inghilterra anche in quel periodo dal 1845 al 1870, nel quale il Fanno ammette che la Banca d'Inghilterra ha la supremazia nel mercato. In questo periodo vi sono appena tre anni in cui coincidono i due saggi di sconto: il 1851, il 1857, e il 1865.

È poi un criterio troppo semplice, e perciò fallace, quello di *dedurre* l'influenza che le banche di emissione e quelle ordinarie esercitano sul mercato dall'ammontare dei capitali, di cui gli uni e gli altri istituti dispongono o dalla ampiezza dei rispettivi portafogli. È un criterio, diremo così, aritmetico, che persuade a trascurare un'infinità di elementi importanti, per esempio persuade a dimenticare del tutto, quasi fosse di niun valore, l'organizzazione giuridico-finanziaria degli istituti di emissione, in rapporto con quella degli altri istituti. Aumenta straordinariamente la massa dei depositi presso le banche ordinarie, aumenta il portafoglio delle banche ordinarie, diminuisce, almeno relativamente, quello delle banche di emissione, *dunque* è certo che le banche ordinarie prevalgono ovunque e sempre sulle altre, *dunque* è certo che il saggio di sconto ufficiale è inevitabilmente trascinato dal saggio di sconto libero. E così si omette di considerare se, durante lo svolgimento storico delle due specie di istituti, sono rimasti costanti o quasi parecchi elementi, economici, giuridici, politici, i quali potrebbero essere sufficienti per mantenere, anche oggi, agli istituti di emissione una supremazia non sostanzialmente diversa da quella di un tempo.

Prendiamo la Banca di Francia. Secondo una statistica del Snychers, riportata dal Fanno [1]), la Banca di Francia al 31 Decembre 1884, aveva un portafoglio ammontante a 997 milioni di lire, le quattro maggiori società di credito di Parigi (Crédit Lyonnais, Comptoir National, Société générale, Crédit industriel) a 450 milioni, cioè l'istituto di emissione aveva un portofoglio corrispondente al 219 % di

[1]) FANNO, *op. cit.*, p. 219.

quello delle altre banche; nel 1900 la situazione era di gran lunga diversa: 875 milioni la Banca, 1460 le società di credito, cioè il portafoglio della Banca era appena il 60 % di quello degli istituti di credito; nel 1904 la situazione si era spostata ma più a vantaggio delle quattro banche: 2109 milioni contro 700, cioè per la Banca di Francia solo il 33 %.

A queste cifre del Snychers, altre se ne possono aggiungere del Kaufmann [1]), relative ai tre primi fra i quattro istituti Francesi e confermanti la stessa tendenza:

ANNI	Portafoglio medio della B. di Francia milioni	Portafoglio 31 Dec. degli Istituti milioni
1906	898	2358
1907	1126	2258
1908	897	2545
1909	761	2890
1910	977	2951
1911	1203	3138
1912	1333	3294

Ma per avere una più chiara idea del contemporaneo sviluppo delle operazioni di sconto presso la Banca di Francia e presso i tre maggiori istituti di credito Francesi giova tenere presenti le cifre, che seguono (migliaia di lire) relative alle operazioni di sconto. prestiti ed anticipazioni, fatti negli anni dal 1888 al 1907 dalla Banca di Francia e dai tre maggiori istituti di credito.

ANNI	B. di Francia	Credit Lyonnais	Société Générale [1])	Comptoir d' Escompte
1888	1.114.822	497.507	210.091	132.151 [2])
1889	1.094.155	541.327	182.893	132.198
1890	1.281.878	598.759	197.193	227.714
1891	1.334.791	610.287	195.914	173.743
1892	1.048.325	580.913	172.272	230.106
1893	1.063.877	611.221	173 219	227.198
1894	929.310	665.278	217.516	259.557
1895	1.136.865	638.643	222.154	305.949
1896	1.568.656	680.689	273.830	323.023
1897	1.519.851	703.111	320.738	368.378
1898	1.497.681	757.939	325.269	403.332
1899	1.743.621	766.207	398.295	389.151
1900	1.450.569	921.367	416.102	447.627
1901	1.565.924	1.017.329	443.923	468.478
1902	1.253.810	1.051.453	493.544	496.054
1903	1.443.617	1.132.725	563.008	526.341
1904	1.303.218	1.562.378 [2])	619.805	600.893
1905	1.583.221	1.425.745 [2])	570.001	681.056
1906	1.894.670	1.630.407 [2])	720.766	809.261
1907	1.971.945	1.392.121	705.174	759.848

[1]) KAUFMANN, *op. cit.*, p. 493.

[2] (Inclusi i riporti.

Resulta da queste testimonianze che la Banca di Francia, pure aumentando quasi costantemente la massa delle sue operazioni di sconto, prestito ed anticipazioni, ha progredito meno delle maggiori banche ordinarie. — Ma come si debbono interpretare questi dati, sono sufficienti da soli a spiegarci la politica di sconto della Banca di Francia? Oppure, considerati da soli, ci porterebbero a conclusioni erronee?

Non bisogna trascurare. prima di tutto, esaminando i rapporti fra la Banca di Francia e il mercato finanziario, proprio il punto fondamentale, cioè l'enorme influenza che sulla *politica di sconto*, della Banca esercita, *in ogni periodo,* la poderosa riserva aurea a disposizione dell'istituto Francese (e questa, nel periodo 1881-1909 aumentò da 604 a 3487 milioni), nè trascurare come precisamente il possesso di una riserva di tal fatta consenta alla Banca una moderazione e stabilità nel saggio dello sconto, che invano si ricerca negli altri paesi, una padronanza del mercato finanziario, quale non hanno altrove gli istituti di emissione. Circa le oscillazioni dello sconto ufficiale delle principali banche di emissione tengansi presenti i seguenti dati [1]):

Anni 1898 - 1899.

PAESI	Numero dei cambiamenti del saggio dello sconto.	Saggio massimo %	Saggio minimo %	Medi dei 12 anni %
Francia	10	4,5	2	3
Germania	51	7	3	4,48
Inghilterra	60	7	2,5	3,61
Austria-Ungheria	18	6	3,5	4,13
Belgio	27	6	3	3,51
Paesi - Bassi. . . .	24	6	2,5	3,42
Svizzera	47	6	3	4.23

Non si può dunque descrivere sotto una luce diversa dalla vera la posizione della Banca di Francia nel mercato finanziario, particolarmente per ciò che riguarda la politica dello sconto, limitandosi ad esaminare, dal punto di vista quantitativo, il portafoglio della Banca e quello dei maggiori istituti di credito.

Questo dato grossolano anzi, nella questione che ci riguarda, ha un valore molto scarso, anche perchè non si può dimenticare che la Banca di Francia non è, quanto alle operazioni di sconto, in vera e piena competizione con le banche ordinarie, ma l'attività dell'una è piuttosto complementare rispetto a quella delle altre. Non soltanto

[1]) KAUFMANN, *La banque en France*, cit., p. 72.

la Banca di Francia, a differenza della Banca d'Inghilterra e della Reichsbank, è legata a un saggio di sconto unico per tutti i clienti, ma, quel che più importa, non può scontare che i soli effetti muniti di tre firme; cosicchè la grande maggioranza degli effetti circolanti nel mondo commerciale ed industriale, muniti di due sole firme, è, si può dire, riservata al monopolio delle banche di deposito e delle banche locali. L'attività delle banche di deposito, si è principalmente sviluppata, in corrispondenza con l'incremento dei loro depositi, a danno delle banche locali. Non vera concorrenza, dunque, ma piuttosto collaborazione, in quanto i grandi istituti di credito Francesi riscontano, in proporzione varia a seconda dei momenti (massima alla vigilia delle grandi emissioni), una parte del loro portafoglio alla Banca di Francia, la quale continua ad essere la suprema fonte del credito e ad esercitare sul mercato dello sconto, anche oggi, una autorità preminente. Correttamente il Kaufmann, osservatore minuzioso e sereno dei fatti, dopo avere descritto la parte considerevole conquistata nel mercato dello sconto dalle banche di deposito Francesi, non ne fa discendere la superficiale illazione della perduta supremazia dell'istituto d'emissione, ma anzi conclude: « sarebbe addirittura erroneo ricavare da quanto si è detto (come fanno talvolta gli scrittori francesi) la conclusione che la concentrazione delle banche francesi ha diminuito l'importanza della Banca di Francia *nel mercato dello sconto.* Ben lungi dall'essere incompatibili le funzioni delle banche di deposito private e dello stabilimento di emissione si devono completare. Nei periodi in cui il bisogno di credito è debole le banche private francesi dominano, è vero, il mercato in una proporzione più grande che le banche germaniche: esse bastano a soddisfare tutta la domanda di capitale a corto termine, che si presenta sul mercato, in modo tale da lasciare nell'inattività i capitali della Banca di Francia. Ma questa ultima continua ad essere la suprema fonte del credito, non meno che la riserva per le molte banche, che si vedono obbligate a trasformare in moneta contante una parte più o meno grande del loro portafoglio, quando la domanda di credito sorpassa un certo limite. Anche le grandi banche di deposito riscontano presso di esse regolarmente e ad epoche stabilite quantità di effetti considerevoli. La banca di deposito deve potere trasformare ad ogni istante alla banca di emissione il suo portafoglio in moneta legale in quantità sufficiente per far fronte ai suoi impegni. È questa una condizione vitale per una banca di deposito » [1]).

[1]) KAUFMANN, *op. cit.*, pp. 424-5.

Del resto lo stesso Fanno, di cui abbiamo combattuto le affermazioni sui rapporti fra sconto ufficiale e sconto libero, poche pagine dopo offre le più valide prove in favore di quanto abbiam detto: che le banche di emissione non hanno affatto perduto, neanche in tempi normali, il controllo del mercato e che le reciproche influenze fra sconto ufficiale e sconto libero sono rimaste *sostanzialmente identiche*, nonostante lo sviluppo delle banche di deposito, mentre le differenze, che passano tra paese e paese, traggono piuttosto origine da motivi complessi di carattere locale.

Dopo aver scritto che « la dominazione del mercato da parte delle banche di emissione scema gradatamente in tempi normali », (p. 129) subito dopo (p. 130) aggiunge che « mentre per la preponderanza crescente delle banche ordinarie sul mercato dei prestiti e per la prevalenza dello chéque nella circolazione le banche di emissione sembrano perdere ogni importanza *in realtà esse restano invece la chiave di volta di tutto il sistema bancario* ». Ma dunque se le banche di emissione sono la « chiave di vôlta » del sistema bancario, come si può contemporaneamente sostenere che *nel mercato dello sconto* la autorità di esse è « normalmente » nulla. Le due proposizioni sono inconciliabili, perchè non è ammissibile che si scinda arbitrariamente l'attività e la conseguente autorità delle banche di emissione, proclamandole massime nell'ordinamento generale bancario e minime nel mercato dello sconto. Se è vero (e lo abbiamo accennato per la Banca di Francia) quel che subito dopo aggiunge il Fanno che le banche di emissione raccolgono una parte cospicua del patrimonio monetario nazionale, se è vero che « su codeste riserve cadono in ultima analisi gli impegni a vista *di tutte le banche* e codeste riserve formano il fondo comune su cui gravita e poggia la circolazione fiduciaria nazionale » è precisamente la disponibilità di queste riserve la causa maggiore che consente alle banche di emissione (in vario grado secondo i paesi) di esercitare un'autorità considerevole nel mercato di sconto. Il contrario sarebbe inammissibile. Il Bagehot definiva il potere della Banca di Inghilterra nel mercato dello sconto « il potere di ogni forte detentore di moneta » [1]); come dunque si può da un lato consentire che le banche di emissione raccolgono nelle loro riserve una parte cospicua, sinanco preponderante (la Banca di Francia), del patrimonio monetario nazionale e dall'altro pretendere che, in tempi normali, le banche d'emissione *debbono* necessariamente e docilmente adattarsi, per quanto con l'indispensabile « pesantezza », alle flut-

[1]) BAGEHOT, *op. cit.*, p. 213.

tuazioni incessanti dello sconto libero? Ciò è in contraddizione con la logica, oltre che coi fatti.

Ed i fatti dimostrano che gli istituti di emissione, dei quali la riserva monetaria rappresenta una più cospicua parte della dotazione monetaria nazionale, sono precisamente quelli che presentano il minore scarto fra il saggio ufficiale e il saggio libero. La Banca di Francia naturalmente è l'istituto che, avendo la dotazione monetaria più forte, ha, come abbiamo accennato, la maggiore stabilità dello sconto e la Francia è il paese in cui si avverte normalmente la minima differenza fra due saggi, prova evidente che la Banca ha sul mercato l'effettivo e stabile controllo. Si considerino infatti i due quadri seguenti. Il primo ci informa sulle riserve auree degli istituti d'emissione, in rapporto con la quantità d'oro in circolazione nei rispettivi paesi; il secondo ci descrive il movimento dello scarto fra i due saggi, negli stessi paesi e negli ultimi tempi.

Quadro I.

Oro in milioni di marchi esistente nel 1905 [1]).

	nelle casse delle B. di emissione e dello Stato	in circolaz.	Totale	0/0 delle riserve al totale circol. monetaria
Germania . . .	716.10	3236.98	3953.08	18.10
Francia	2333.10	2003.82	4336.92	54.—
Gran Brettagna .	790.02	1558.20	2348.22	34.—

Quadro II.

Scarto fra lo sconto ufficiale e lo sconto privato [2]).

	Berlino	Parigi	Londra
1876-1880	1.19	0.51	0.51
1881-1885	0.98	0.43	0.64
1886-1890	1.04	0.50	0.93
1891-1895	1.11	0.55	1.03
1896-1900	0.71	0.09	0.60
1901-1905	1.01	0.60	0.43
1906-1910	1.02	0.53	0.59

Confrontando i due quadri si vede chiaramente che la divergenza fra i due saggi è minore dove è più alta la quota della dotazione monetaria nazionale in riserva presso l'istituto di emissione:

---

[1]) RUPPEL, *Kleinen Reichsbanknoten*, Leipzig 1908, p. 168, citato dal FANNO, *op. cit.*, p. 130.

[2]) RIESSER, *Die deutschen Grossbanken und ihre Konzentration*, p. 138.

minima perciò a Parigi, media a Londra, massima a Berlino. Il raffronto ci insegna ancora che dal primo quinquennio all'ultimo non vi sono costanti e sensibili modificazioni, che rivelino l'affermarsi di una nuova tendenza, il che può indicare che la posizione delle tre banche nei rispettivi mercati di sconto non sembra essersi modificata.

Le disponibilità di cospicue riserve consente dunque alle banche di emissione *costante e continua autorità* sul mercato dello sconto.

Nè giova al Fanno, per sostenere il contrario, distinguere fra due diversi momenti, in cui i rapporti fra le banche di emissione e le banche ordinarie sarebbero addirittura di opposto carattere. Il credito, dice l'autore, e in certo senso giustamente, perchè possa espandersi senza pericolo, deve riposare su basi adeguate, quindi deve mantenersi entro dati limiti in relazione alle riserve; finchè questo accade le banche di emissione non hanno ragione d'intervenire, si tengono in disparte e le « vere dominatrici del mercato » sono le banche ordinarie; ma quando lo sviluppo del credito in rapporto alle riserve comincia a diventare eccessivo la scena cambia, intervengono le banche d'emissione, le quali, *allora soltanto,* riacquistano il perduto controllo sul mercato. Il che accade in due modi: se nel momento in cui si rende necessario codesto intervento, le banche ordinarie hanno perduto le loro disponibilità, le banche di emissione riacquistano, diremo così, *de plano* la loro dittatura, ma se le disponibilità delle banche ordinarie sono abbondanti, allora le banche riconquistano « artificialmente », per forza, diremmo, quel che non è possibile riprendere spontaneamente. E qui una serie di espedienti diretti all'intento, come quello di vendere una parte del consolidato, per riacquistarlo per consegna ad epoca determinata o di « *farsi prestare* » dalle grandi banche ordinarie le loro disponibilità.

Ma vi sono diverse obbiezioni da muovere a questa serie di ragionamenti ed all'interpretazione dei fatti, sui quali pretendono fondarsi.

In primo luogo è esagerata l'importanza di quegli espedienti « artificiosi » mercè i quali le banche di emissione « riacquisterebbero » il « perduto » controllo del mercato. Il ricordare che alcune di quelle operazioni furono compiute o magari si sogliono compiere dalle banche d'emissione non dimostra che si debbano considerare proprio gli espedienti necessarii per riavere un controllo, che le banche avrebbero perduto e che non riotterrebbero senza di essi. Ma vi ha di più: è inammissibile che un espediente « artificioso »

valga di per sè solo a far riprendere sul mercato alle banche il dominio perduto. E perchè le banche ordinarie, viene fatto di domandarsi si lasciano così tranquillamente spossessare, perchè non mantengono l'autorità, che hanno conquistato e che senza quelle operazioni ideate dalle banche di emissione, potrebbero mantenere? Evidentemente se le operazioni medesime si possono compiere ciò è per due fondamentali ragioni, che riducono il preteso « artificio » a uno strumento di pura e semplice riaffermazione di un dominio ininterrottamente esistente. Le banche di emissione *possono* compierle appunto per le forti disponibilità monetarie, raccolte nelle loro riserve; le altre banche si adattano a compierle in conseguenza dei molteplici vincoli di dipendenza economici, giuridici e politici, che passano senza interruzione fra di esse e le banche di emissione. Dunque non bisogna cambiare l'effettivo valore di quelle tali operazioni nè immaginarsi che da esse dipenda il ritorno d'una soggezione scomparsa; il che d'altronde porterebbe in balìa del semplice buon volere delle banche di emissione, ossia del caso, il passaggio delle banche stesse dalla qualità di soggette a quella di dominatrici del mercato.

Ma, a parte quanto si è detto, un dilemma s'impone. Il Fanno asserisce che mentre il credito si mantiene in relazione alle riserve monetarie delle banche di emissione, le « dominatrici » del mercato sono le banche ordinarie, mentre il contrario accade quando, per la espansione straordinaria del credito, codesta relazione non è più mantenuta. Ma come, possiamo osservare? Se le riserve metalliche sono cospicue in relazione allo sviluppo del credito e perciò il credito si appoggia *stabilmente e normalmente* su quelle riserve, le quali costituiscono il piedistallo di tutto l'edificio, come si può dire che le banche di emissione non hanno sul mercato alcuna autorità e le dominatrici sono le altre, che le riserve non possiedono? Il dominio del mercato apparterrà (s'intende relativamente) a quelle banche che hanno, per usare le stesse parole del Fanno, « il fondo comune su cui gravita e poggia la circolazione fiduciaria nazionale ».

Perciò o la relazione fra credito e riserve esiste e ne discende, per logica conseguenza, che la preminenza sul mercato spetta alle banche detentrici delle riserve o non esiste e il Fanno concede che ad esse « ritorna »; se non che quel « ritorno » non è ammissibile, non è che il mantenimento, sotto altra forma, di una posizione antecedente ed immutabile.

Analoghe osservazioni si possono opporre contro la descrizione e l'interpretazione dei fenomeni che accompagnano i periodi di ten-

sione monetaria e di crisi. Quando, scrive l'autore, « per le straordinarie domande di prestiti, per un eccezionale ritiro di depositi dalle banche ordinarie o per altre ragioni, le disponibilità del mercato libero tendono a scemare...... vengono meno le cause della primiera divergenza fra i due saggi di sconto, e il saggio libero dello sconto si eleva gradatamente fino *a coincidere o quasi collo sconto ufficiale* ». Anzi è proprio per essere in grado di soccorrere nei momenti difficili il mercato che le banche di emissione « conscie della propria funzione risparmiano in tempi normali le proprie energie ».

Che in massima nei periodi di crisi più diretti ed intimi divengano i rapporti fra le banche di emissione e quelle ordinarie è un fatto che non sfugge alla comune osservazione, ma questo è appunto un altro effetto, al pari dell'altro precedentemente descritto, della *continua e normale* preminenza delle banche di emissione.

Non appare invece una *necessità logica*, nè è conforme all'insegnamento dei fatti, l'affermazione fondamentale, su cui s'impernia la dimostrazione del Fanno della « riacquistata » sovranità, in tempo di crisi, per parte delle banche di emissione: che « il saggio libero dello sconto si eleva gradatamente sino a coincidere con lo sconto ufficiale ». Egli ammette che « i procedimenti tecnici e pratici mediante i quali, nei momenti di tensione monetaria, il saggio libero dello sconto si avvicina al saggio ufficiale, variano secondo l'ordinamento del sistema bancario », ma non si accorge che questi « provvedimenti tecnici » consentono nella indiscutibile loro varietà, che i rapporti fra i due saggi assumano aspetti diversi, anzichè risolversi necessariamente in una più o meno perfetta uguaglianza, dovuta all'attrazione del saggio ufficiale.

Consideriamo il sistema Inglese. — Le banche ordinarie hanno, in Inghilterra, la consuetudine di depositare presso la banca di emissione la parte eccedente delle loro disponibilità; nei momenti eccezionali possono ritirare questi depositi e fronteggiare con nuovi mezzi la aumentata domanda. Se dunque nel momento difficile la banca di emissione è privata delle disponibilità, che aveva in deposito, mentre le banche ordinarie ne riacquistano l'uso, quale è il *fatto nuovo,* che permette d'affermare la riconquistata sovranità della Banca e la perduta indipendenza del mercato « libero »? [1]). Ma, dice il Fanno, contemporaneamente, onde allontanare le domande di prestiti, esse (le banche ordinarie) debbono rialzare lo sconto e

---

[1]) È poi, al solito, arbitraria la generale affermazione che nel momento della crisi le banche ordinarie *ritirano* i loro depositi presso la Banca d'Inghilterra. I

così lo sconto libero si accosta a poco a poco allo sconto ufficiale. Senza affatto negare, s'intende, la possibilità, anzi la normalità di questo aumento in un momento di crisi, osservo che ben altro si deve dimostrare, cioè la necessità della coincidenza fra i due saggi, anzi della presunta attrazione che sarebbe esercitata dal saggio ufficiale, *proprio nel momento in cui, per ipotesi, le banche ordinarie hanno riacquistato le loro disponibilità.*

Qua bisogna dissipare un grave equivoco: altro è constatare che nel momento della tensione monetaria e della crisi il saggio dello sconto, libero od ufficiale, rialza come conseguenza appunto della crisi, altro è immaginare che il saggio libero, prima indipendente, sia ora *trascinato nel suo rialzo* dal saggio ufficiale. Nel sistema bancario Inglese, ove non è abituale la pratica del risconto presso la Banca, resulterebbe logicamente *proprio il contrario;* resulterebbe logicamente ammissibile anche una maggiore divergenza fra i due saggi. O meglio se l'unico elemento da tenersi presente nell'esame dei rapporti fra i due saggi fosse proprio quello delle disponibilità del mercato libero (ed è l'unico considerato dal Fanno) l'unica conclusione da accogliersi sarebbe quella contraria alla tesi del Fanno. So benissimo che vi sono altri elementi da non trascurare, dai quali la situazione resulta modificata (tra cui quello già

---

fatti della terribile crisi, che stiamo attraversando, hanno anzi, fino ai giorni nei quali scrivo, dimostrato proprio il contrario di quel che l'Autore pretende.

Dal 30 luglio al 10 settembre 1914, i « depositi dei privati », cioè delle banche ordinarie, presso la Banca hanno avuto questo movimento quasi ininterrottamente ascendente:

	Milioni di sterline
30 luglio	54,42
6 agosto	56,75
13 agosto	88,33
20 agosto	108,09
27 agosto	123,89
3 settembre	133,82
10 settembre	130,70

Contemporaneamente il « portafoglio ed anticipazioni » della Banca è audato aumentando da milioni 47,31 a milioni 116,92. Ciò dimostra che la Banca ha riscontato alle banche ordinarie 70 milioni di più di cambiali e le ha contemporaneamente accreditate sui suoi libri di altrettanta somma depositata a vista presso le sue casse. Ciò ha permesso, fino al momento in cui scriviamo (cfr. EINAUDI, *Germania ed Inghilterra di fronte alla pressione finanziaria della guerra*, in « Corriere della Sera », 20 sett. 1914) alla Banca d'Inghilterra di valersi limitatamente della facoltà di illimitata emissione dei biglietti eccezionalmente consentitale dal governo, nonostante le evidenti conseguenze della legge votata dal Parlamento inglese di garantire le cambiali create prima del 4 agosto e portate allo sconto della Banca d'Inghilterra. Cf. anche le belle pagine del KEYNES, *The City of London and the Bank of England* in « The Quarterly Journal of Economics », Nov. 1914.

accennato delle riserve costudite dell' istituto di emissione); ma resta pur sempre vero che, di fronte al mercato inglese, non vi è proprio una logica necessità di una più stretta dipendenza del saggio libero da quello ufficiale nell' ora della crisi.

Ed i fatti confermano pienamente queste vedute. Si tengano presenti, secondo i dati del Palgrave, le differenze in più tra il saggio ufficiale e quello libero del 1872 al 1900:

1872:	0.0.3	1880:	0.4.9	1888:	0.15.4	1896:	0.18.3
1873:	0.1.10	1881:	0.8.11	1889:	0.14.0	1897:	0.14.2
1874:	0 2.9	1882:	0.11.7	1890:	0.12.10	1898:	0.11.11
1875:	0.1.11	1883:	0.7.0	1891:	0.9.10	1899:	0.10.0
1876:	0 6.10	1884:	0.7.7	1892:	0.15.5	1900:	0.5.4
1877:	0.7.7	1885:	0.9.7	1893:	0.14.9		
1878:	0.3.9	1886:	0.14.4	1894:	0.18.6		
1879:	0.7.7	1887:	0.14.1	1895:	1.0.10		

Resulta forse da queste cifre che, negli anni di crisi, il saggio libero dello sconto coincide col saggio ufficiale? Non vi è del preteso adattamento la più piccola traccia; anzi si potrebbe, osservando gli anni 1881-83, 1889-92, 1898-1900, pensare piuttosto al fenomeno opposto [1]).

Questo per il sistema Inglese. Dove le banche ordinarie sogliono riscontare, quando occorre, una parte del proprio portafoglio presso le banche di emissione, è evidente che le banche di emissione hanno in loro mano un potente strumento di dominio. Ma anche qua non corrisponde ai fatti l' asserzione che la libertà dei tempi normali si *trasformi* in soggezione nell' ora critica, perchè il risconto presso le banche di emissione è piuttosto una pratica continua che un espediente eccezionale, come insegnano le banche ordinarie Francesi, anche le grandi banche di deposito, che sogliono riscontare ad epoche fisse quantità considerevoli di effetti [2]).

Tutte le precedenti indagini critiche ci consentono di concludere che i rapporti tra saggio ufficiale di sconto e saggio libero non hanno fondamentalmente variato negli ultimi decennî, che anzi sostanzialmente le relazioni tra i due saggi sono rimaste immutate; che la preponderanza, delle banche di emissione sul mercato, mutevole naturalmente a seconda dei sistemi bancarî, è indiscutibilmente

---

[1]) Del resto il Fanno, *op. cit.*, p. 37, afferma, è vero, che la dipendenza del saggio dello sconto libero da quello ufficiale è dimostrata « dalle recenti vicende delle crisi in Germania, *in Inghilterra* e in altri paesi », ma per l'Inghilterra non adduce nessun dato di fatto.

[2]) Cfr. per es. Kaufmann, *op. cit.*, p. 425.

grande anche oggi, senza che si possa chiamare, come non fu mai, un vero dispositismo e senza che si possa misurare con l'unico criterio quantitativo delle disponibilità. Se si guarda bene fra le banche ordinarie e la banca di emissione non esiste una vera concorrenza, ma piuttosto vi è scambievole cooperazione, distinzione e coordinazione di funzioni, il che è più sufficiente per escludere quel drammatico passaggio dall'indipendenza alla servitù che fu immaginato, come fatale, per le banche ordinarie nei momenti di crisi.

Le « conseguenze » dei rapporti « radicalmente mutati » fra banche di emissione e banche di deposito sarebbero, secondo il Fanno, parecchie e riguarderebbero anche la struttura interna e l'ordinamento esteriore delle banche d'emissione. — Ma anche qua non pochi dubbi si affacciano alla mente e vien fatto di pensare se i fenomeni, certo importanti, cui l'autore accenna, sieno proprio, come egli pretende, la inevitabile conseguenza di quell'unico fenomeno, sul quale egli esclusivamente ferma la sua attenzione.

« Di mano in mano che, per lo sviluppo crescente delle banche ordinarie, il credito si espande all'infuori delle banche di emissione, la riserva metallica di queste viene a rappresentare non soltanto la base della circolazione dei biglietti, ma la base altresì della circolazione creditizia complessiva ». In queste condizioni « *perde la primiera importanza* » il rapporto fra le riserve e gli impegni a vista delle banche e ciò che acquista vera importanza è il rapporto tra le riserve metalliche e l'espansione complessiva del credito. Perchè il mercato poggi su basi stabili è necessario che tra le riserve e l'espansione del credito si mantenga una certa proporzione e quindi accade che le banche di emissione, che partecipano in grado decrescente alla massa complessiva delle operazioni di sconto, *debbono* aumentare la loro riserva *più che proporzionalmente* all'aumento delle loro operazioni di credito. Così soltanto la riserva può serbare una proporzione costante adeguata di fronte allo sviluppo complessivo del credito.

Ma.... e i fatti? Non confortano punto queste deduzioni, anzi è strano come l'autore non se ne accorga. Egli dimostra che la riserva della Banca d'Inghilterra in relazione agli impegni totali della banca stessa si aggira intorno al 50 %, mentre in relazione agli impegni totali di tutte le banche inglesi si aggira (diciamo meglio si *aggirerebbe*) intorno al 3 %, anzi mostrerebbe una tendenza a decrescere (nel 1894, 3,58 % nel 1902, appena 2,67 %). Dunque dov'è il fenomeno dell'aumento continuo della riserva in relazione al nuovo carattere, che essa andrebbe assumendo? Ma non per ciò si smuove dal suo convincimento l'egregio scrittore, il quale

conclude che « l'aumento delle riserve della Banca d'Inghilterra *sarebbe* desiderabile » perchè certo quel 3 % è troppo piccola cosa. Ma come? Non avete detto che l'aumento delle riserve *deve avvenire* più che proporzionalmente alle operazioni di credito delle banche di emissione, in modo da mantenere un rapporto con l'espansione complessiva del credito? E se questo *deve avvenire,* perchè non avviene, almeno in Inghilterra, perchè noi abbiamo invece che quando questo rapporto si concreti si ottiene una cifra irrisoria e per di più decrescente? Come è possibile il passaggio dal 50 % al 3 % e meno, come è possibile che se un tempo « *l'indice della stabilità del mercato* » era rappresentato dal 50 %, lo stesso « indice » sia ora il 3 %? È vero che il rapporto passerebbe ora fra due termini diversi da quelli di prima, ma è vero che il significato di questo rapporto sarebbe rimasto immutato. Evidentemente se fosse proprio necessario l'aumento delle riserve in relazione con l'aumento complessivo del credito, sarebbe pur necessario che il rapporto tra le une e l'altro fosse di una considerevole entità; altrimenti non ha significato parlare di rapporto; come non si può, una volta ammesso il principio che il rapporto deve esistere, constatarne, sia pure in un mercato, l'effettiva inesistenza, ma non preoccuparsi affatto della importanza di tale fenomeno.

Ma a parte queste considerazioni, che pur sembrano decisive, si può portare la *prova diretta* che non esiste in Inghilterra alcuna tendenza ad aumentare la riserva della Banca più che proporzionalmente agli impegni della Banca stessa, in modo da avvicinarsi gradualmente alla pretesa sua nuova funzione di garanzia metallica dell'intero credito nazionale. E se una tendenza simile è da escludersi, come può ragionarsi di una « legge, » che non trova base alcuna nei fenomeni concreti del più importante mercato monetario? L'inesistenza di codesta tendenza è provata dalla decrescenza, rilevata dallo stesso Fanno, del rapporto fra la riserva della Banca e gli impegni a vista di tutte le banche del Regno Unito, che pubblicano i loro bilanci, ma risulta pure della proporzione fra la riserva e gli impegni della Banca d'Inghilterra, che indichiamo, nell'acclusa tabella, per gli anni del 1888 al 1909 (migliaia di lire sterline):

Anni	Impegni [1])	Riserva	Rapporto
1888	31141	12686	41
1889	32742	13228	41
1890	33576	13683	41
1891	38222	15605	41

[1]) Depositi e « sevenday bills ».

Anni	Impegni	Riserva	Rapporto
1892	36350	16070	44
1893	36209	16997	47
1894	40725	25834	64
1895	48299	29875	62
1896	59947	34645	58
1897	49973	25152	50
1888-1897	40718	20378	50
1898	49866	22919	46
1899	49702	21190	43
1900	49971	21455	43
1901	50590	24046	48
1902	52133	24166	46
1903	50240	23781	47
1904	49946	24574	49
1905	54217	25306	47
1906	54004	23500	44
1907	53767	24434	45
1898-1907	51444	23537	46
1908	53354	26748	50
1909	54312	26649	49

Dunque la riserva dal 1888-1897 al 1898-1907 è andata diminuendo proporzionalmente agli impegni.

La verità è dunque (come eloquentemente dimostra, checchè dica il Fanno, l'esempio Inglese) non essere affatto necessario che la riserva metallica delle banche di emissione serbi una « proporzione costante *adeguata* di fronte allo sviluppo complessivo del credito ». I fatti, che abbiamo ricordato poco innanzi (cf. p. 420, n. 1) e che riferisconsi alla crisi attuale, dimostrano invece che la Banca d'Inghilterra, validamente sorretta dalle banche ordinarie, forte dei depositi, da queste raccolte, può fronteggiare i più gravi avvenimenti, senza necessità di una riserva « adeguata »; nel senso di proporzionale all'enorme sviluppo del credito Inglese. L'intimità dei rapporti giuridico-economici tra la Banca d'Inghilterra e le altre banche spiega questo fatto, che rimarrebbe altrimenti inspiegabile.

Non si può trascurare questi rapporti *concreti* per piegare il mercato monetario Inglese alle supposte leggi di una immaginaria riserva proporzionale allo sviluppo del credito.

Nè il fatto che, in questi ultimi decennî, è andata elevandosi in alcuni paesi, tra i quali l'Italia, la copertura metallica dei biglietti può autorizzare, *da solo,* la deduzione che la riserva sta diventando proporzionale allo sviluppo del credito.

Prima di tutto esaminiamo attentamente il fatto come ci si presenta nei vari paesi e vediamo quanto risponda al vero questa affermazione generica.

Prendiamo la Reichsbank e vediamo le risultanze statistiche dal 1876 al 1907. Le riserve, che coprono la circolazione dei biglietti della Banca, hanno subìto, in rapporto con la circolazione stessa, le variazioni indicate dalla seguente tabella (in migliaia di marchi):

Anni	Riserve	Circolazione	Percentuale delle riserve in confronto con la circolazione
1876	550 034	684.866	80.31
1877	567.318	694 929	81.64
1878	528.016	622.642	84.80
1879	577.544	667.675	86.50
1880	604.703	735.013	82.70
1881	594.785	739.727	80.41
1882	579.890	747.020	77.63
1883	625.532	737.246	84.85
1884	613 832	732.906	83.75
1885	609.057	727.442	83.73
1876 - 1885	585.074	708.947	82.53
1886	712.346	802.178	88.80
1887	794.712	860.617	92.34
1888	923.841	933.042	99.01
1889	891.589	987 314	90.30
1890	821.207	983 882	83.47
1891	915.509	971.666	94.18
1892	966.268	984.736	98.12
1893	865.866	984.827	87.92
1894	959.512	1.000 384	95.91
1895	1.035.426	1.095.593	94.51
1886 - 1895	888.588	960.424	92.52
1896	914.223	1.083.497	84.38
1897	893.567	1.085.704	82.30
1898	873.100	1.124.594	77.64
1899	847.316	1.141.752	74.21
1900	840.100	1.138.561	73.79
1901	936.190	1.190.264	78.65
1902	1.008.617	1.229.623	82.03
1903	932.065	1.248.718	74.64
1904	952.681	1.288.549	73.93
1905	999.111	1.335.701	74.80
1896 - 1905	919 697	1.186.696	77.50
1906	927.189	1.387 237	66.84
1907	925 844	1.478.783	62.61

La riserva, come è indicata dalle precedenti cifre, non è la pura riserva metallica, ma quest' ultima ne rappresenta la quasi totalità (nel 1876-1885, migliaia di marchi 550.955 sopra 585.074; nel 1886-1895, 866.516 sopra 886.588; nel 1896-1905, 895-518 sopra 919.697). Quel che si dice dunque per la riserva s' intende senz' altro per

la riserva metallica. Orbene è evidente che il rapporto della riserva metallica con l'ammontare complessivo della circolazione della Reichsbank si è andato bensì elevando dal 1876-85 al 1886-95, ma è andato poi sensibilmente e progressivamente diminuendo. Eppure l'espansione del credito è stata indubbiamente continua e crescente. Dunque non vi è traccia alcuna del preteso rapporto tra riserva metallica ed espansione complessiva del credito e neanche resulta l'affermata *inevitabile e crescente* tendenza a coprire la circolazione con quasi corrispondente valuta metallica, per cui il biglietto di banca dovrebbe cambiare la sua stessa natura e trasformarsi da strumento di credito in titolo rappresentativo sostituente nella circolazione la moneta esistente presso la banca.

Anche i fenomeni Francesi, cui il Fanno troppo fugacemente [1]) accenna e che sono secondo lui, la più eloquente dimostrazione della sua tesi, vanno considerati con maggiore attenzione. Si tenga presente la seguente tabella (milioni di lire):

Anni	Riserva metallica	Circolazione	Percentuale della riserva in confronto con l'ammontare della circolazione
1875	1541,1	2461,1	62
1876	1987,4	2484,0	78
1877	2195,9	2489,7	88
1878	2072,7	2339,0	84
1879	2115,1	2199,1	96
1880	1974,1	2305,4	85
1881	1824,0	2576,4	71
1882	2046,5	2732,3	74
1883	2027,6	2926,1	69
1884	2035,0	2928,1	69
1875-1884	1981,9	2544,1	77
1885	2176,4	2846,0	76
1886	2422,7	2789,2	86
1887	2361,5	2719,3	87
1888	2301,5	2676,4	85
1889	2398,4	2876,1	83
1890	2513,2	3060,4	82
1891	2533,8	3084,6	82
1892	2826,5	3151,3	89
1893	2956,0	3445,5	85
1894	3083,7	3476,5	88
1885-1894	2557,3	3012,5	84
1895	3291,6	3526,7	93
1896	3222,4	3607,0	89

[1]) Egli si contenta di riportare a p. 144 in nota, le cifre statistiche relative a quattro soli anni.

Anni	Riserva metallica	Circolazione	Percentuale della riserva in confronto con l'ammontare della circolazione
1897	3184,7	3687,0	86
1898	3100,1	3694,5	84
1899	3062,1	3820,2	80
1900	3237,2	4034,1	80
1901	3516,1	4115,8	85
1902	3659,2	4162,2	83
1903	3602,3	4310,4	83
1904	3678,2	4283,5	85
1895 - 1904	3355,3	3924,1	85
1905	3956,5	4408,2	88
1906	3931,6	4658,8	84
1907	3674,4	4800,4	76
1908	3956,7	4853,4	81

Dicono forse queste cifre che la riserva metallica della Banca di Francia è andata aumentando proporzionalmente all' espandersi del credito? Non lo dicono, anzi lo escludono, perchè c' insegnano che se il rapporto percentuale della riserva in confronto con la circolazione ha avuto dal 1875-1884 al 1885-1884 un sensibile aumento (da 77 ad 84) è rimasta stazionaria o quasi dal 1885-1894 al 1895-1904 e nei seguenti anni non sembra avvertirsi una tendenza costante ad ulteriore incremento. Ma forse che dal 1884 in poi lo sviluppo del credito si è arrestato? Se questo preteso rapporto tra credito e riserva esistesse davvero dovremmo pure avvertire un parallelismo tra sviluppo del credito e aumento della riserva; altrimenti in che cosa si concreta il rapporto stesso? Ora che tale uniformità di andamento non esista quasi non occorre dimostrare.

Pretende il Fanno che lo sviluppo delle banche di deposito porti seco un corrispondente aumento della riserva della Banca di emissione. Ma si consideri come è andato, per esempio, crescendo il portafoglio dei tre maggiori istituti di credito Francesi e si pensi, confrontando le seguenti cifre con quelle antecedenti, se il rapporto esiste.

Anni	Portafoglio 31 Dec. in milioni di lire [1]	Anni	Portafoglio 31 Dec. in milioni di lire [1]
1883	344	1906	2358
1888	601	1907	2258
1895	879	1908	2545
1898	1147	1909	2890
1900	1397	1910	2951
1902	1566	1911	3138
1904	2022	1912	3294

[1]) Delle tre maggiori banche di deposito francesi (il « Credit Lyonnais », il « Comptoir d' Escompte » e la « Société Générale »).

Quanto all' enorme aumento, presso i medesimi istituti, delle risorse fornite da terzi (depositi, conti correnti, creditori e comptes de chèques) è documentato, dal 1894 in poi, dalle cifre seguenti (milioni di lire):

Anni	Riserve fornite da terzi	Anni	Riserve fornite da terzi
1894	1660	1904	3432
1895	1570	1905	3357
1896	1770	1906	3837
1897	1920	1907	3500
1898	2031	1908	4033
1899	2141	1909	4363
1900	2300	1910	4607
1901	2454	1911	5040
1902	2533	1912	5009
1903	2825		

Cosicchè le testimonianze precedenti dimostrano concordemente: che prima di tutto non sembra costante la tendenza della riserva delle banche di emissione a rappresentare una percentuale sempre più elevata della circolazione delle stesse banche; che ad ogni modo non vi è traccia alcuna di un preteso rapporto tra sviluppo del credito e riserva delle Banche, di un parallelo sviluppo tra credito e riserva (di pari passo, come dice il Fanno). Non vi è, e non vi può essere, non già perchè come si è detto, le banche di emissione non rappresentino la chiave di vôlta di tutto l' ordinamento del credito, ma perchè è erroneo il principio quantitativista, o metallico che dir si voglia, che immagina come quasi unico strumento di questa egemonia le riserve metalliche delle banche di emissione accumulantisi proporzionalmente allo sviluppo del credito.

Del resto lo stesso autore, di cui discutiamo le vedute, osserva che se le Banche dovessero avere riserve sufficienti per tener fronte a tutte le straordinarie ed eccezionali contingenze del mercato, le loro riserve dovrebbero essere addirittura ingombranti, ma ritiene che ciò accadrebbe soltanto nei momenti di crisi. Invece i fatti e le considerazioni precedenti dimostrano che se proprio dovesse esistere il rapporto tra il credito nel suo complessivo sviluppo e le riserve queste dovrebbero in ogni momento e in ogni paese raggiungere cifre, da cui sono invece molto lontane.

Alla deficienza delle riserve si rimedia, secondo il Fanno, nei periodi eccezionali, con la elasticità della circolazione ed « è appunto per ciò che la legislazione.... tende al giorno d' oggi in ogni paese a conferire alla circolazione la massima elasticità, consentendo in casi eccezionali straordinarie emissioni di biglietti senza un au-

mento corrispondente delle riserve ». Ma in realtà il paese in cui le riserve sono più deficienti, l' Inghilterra, è proprio quello in cui la circolazione è meno elastica. Ciò significa che deficienza di riserve ed elasticità di circolazione non sono termini inseparabili e che è possibile l' esistenza di un ordinamento bancario a scarse riserve, il quale trovi largo e costante compenso a questa deficienza all' infuori della elasticità di circolazione. È vero che può accadere il contrario in altri paesi; ma l' esempio classico dell' Inghilterra è bastante per togliere ogni valore alla generale affermazione, che eleva al grado di « legge » un fenomeno del tutto contingente, secondo il costante difetto logico, che abbiamo di continuo riprovato nelle pagine di questo libro.

Ed infine su un altro punto importante bisogna insistere. Per evitare al mercato monetario frequenti e gravi squilibri è necessario ed è sufficiente che la Banca di emissione possieda riserve metalliche cospicue relativamente alla *sua* circolazione?

I fatti dimostrano di no. La Banca di Germania, che ha riserve importantissime in confronto con la sua circolazione, non può impedire gli squilibri del mercato monetario, perchè non può dominare a sufficienza il mercato, dato che la sua scorta metallica è, come si è detto, una troppo esigua parte della scorta metallica nazionale e dato che a questa lacuna non può rimediare con quei compensi, che conferiscono alla Banca d' Inghilterra, nonostante le sue scarse riserve, l' egemonia sul mercato inglese. Dunque l' esempio Germanico dimostra l' insufficienza di una riserva metallica ragguardevole a consentire alla Banca di emissione quella decisa egemonia, che, coordinando le attività economiche nei momenti di crisi, conferisce al mercato monetario un andamento costante e sereno. D' altra parte l' esempio inglese dimostra anche che una forte riserva non è necessaria per dominare il mercato, quando una perenne intimità di rapporti e una intima coordinazione di attività fra la Banca di emissione e quelle ordinarie, consente ugualmente che il poderoso organismo del credito abbia nella banca di emissione, fiancheggiata e sorretta dalle banche ordinarie, il suo centro motore.

§ 170. — Fin qui dei rapporti fra saggio libero e saggio di Banca e dei rapporti fra banche di emissione e banche ordinarie.

Vi sono delle norme che regolano la variazione del saggio di sconto di Banca? La risposta non può esser data che dall' osservazione dei fatti, i quali dimostrano che non è prudente riassumere in alcuni criterî generici ed uniformi le ipotetiche leggi che gover-

nano i movimenti del saggio di Banca. Secondo uno scrittore recentissimo, il Del Vecchio, « le variazioni dello sconto prelevato dalle banche di emissione dipendono *almeno in parte* dalla necessità di seguire il mercato libero nelle sue variazioni.... Per quanto vi siano altri elementi concomitanti, la concorrenza derivante dall'offerta di sconti da parte delle banche di deposito all'offerta delle banche di emissione è quella che vale soprattutto ad attribuire elasticità alla domanda di sconti presso la Banca di emissione *e perciò a determinare le variazioni dello sconto....* ». Ma i fatti non lo confortano troppo.

Prendiamo la Banca di Francia. Si osserva che dal 1888 al 1909, un periodo di ventidue anni, il saggio di Banca non subisce variazione alcuna in ben tredici anni e complessivamente, durante l'intero periodo, ha soltanto 19 variazioni. In questo tratto di tempo, comprendente 8035 giorni, i saggi stabiliti dall'istituto ed il numero dei giorni corrispondenti sono indicati dalla tabella che segue:

Saggio dello sconto	Numero dei giorni per ciascun saggio durante il 1888-1909	Percentuale del totale dei giorni
2	1315	16
2 ½	1239	15
3	4858	62
3 ½	415	5
4	103	1
4 ½	105	1
	8035	100

È bene anche tener presente che la stabilità del saggio di sconto della Banca di Francia è un fenomeno, che si afferma nel periodo a noi più vicino, dal 1884 in poi. Se distinguiamo in due sezioni il lungo periodo dal 1844 al 1909, una prima sezione comprendente gli anni dal 1844 al 1883 inclusivi, e la seconda dal 1884 al 1909 inclusivo, osserviamo che nel primo tratto di tempo, comprendente ben quaranta anni, vi sono appena 10 anni in cui il saggio non cambia, mentre nel secondo tratto di tempo, che comprende solo 26 anni, vi sono ben 17 anni in cui il fenomeno si manifesta E di quei 10 anni compresi nel primo tratto di tempo ben 7 appartengono al 1844-1851, mentre dal 1852 al 1883 non si trovano che tre soli anni (il 1868, il 1869 e il 1875) nei quali il saggio di Banca rimane immutato. Particolarmente frequenti sono le variazioni nel 1852-1867, raggiungendo il massimo numero di 11 nel 1864.

Se fosse proprio la concorrenza « derivante dall'offerta di sconti da parte delle banche di deposito all'offerta delle banche di emissione » la causa essenziale delle variazioni del saggio di Banca non

si spiegherebbe come la stabilità del saggio si vada affermando proprio nel momento in cui questa concorrenza (dato pure che se ne possa *propriamente* parlare) ha il suo massimo sviluppo, mentre erano frequenti le oscillazioni nel periodo antecedente, in cui meno vigorosa era l'attività delle banche di deposito. In ciò la dimostrazione evidente dell'impotenza dei criteri economico-generici a spiegare i fenomeni bancarî concreti. Il fatto vero si è che, a mano a mano che i rapporti giuridico-politici fra la Banca e gli altri istituti si sono andati consolidando, nonostante lo sviluppo economico di questi, l'autorità della Banca nel mercato dello sconto si è andata di pari passo affermando e il saggio di Banca ha potuto conquistare non solo una maggiore indipendenza, ma anche una maggiore influenza sul saggio libero. Con ciò non intendiamo, si capisce, affermare la assoluta indipendenza del saggio di Banca dal mercato libero, ma vogliamo dimostrare che si dimenticano, o si alterano, i fatti (in ciò concordemente i recentissimi scrittori nostri dal Fanno al Del Vecchio) quando, fisso lo sguardo al fatto economico, diremo così, macroscopico dello sviluppo delle banche di deposito, si dimenticano i rapporti effettivi tra le banche di deposito e la banca d'emissione, nei quali sta la vera spiegazione della « politica di sconto » e delle relazioni tra saggio di Banca e saggio libero [1]).

È ben nota la frequenza di variazioni del saggio dello sconto della Banca d'Inghilterra. Nel periodo 1888-1909 furono ben 127 e le oscillazioni avvennero tra il minimo saggio del 2 % e il massimo di 7, mentre quelle della Banca di Francia avvennero come si è visto, fra il 2 e il 4 ½. Si tenga presente, per la Banca d'Inghilterra, la seguente tabella:

Saggio dello sconto	Numero dei giorni per ciascun saggio durante il 1888-1909	Percentuale del totale dei giorni
2	1296	16
2 ½	1232	15
3	2163	27
3 ½	432	5
4	1909	24
4 ½	143	2
5	572	7
5 ½	4	—
6	228	3
7	56	1
	8035	100

[1]) Cfr. su tali rapporti anche NOGARO, *L'evolution des banques d'emission* in « Rev. Ec. Int. », 15-20 Giugno 1912, pp. 477 ss. — È curioso che il DEL VECCHIO, *op. cit.*, p. 106, trovi nelle vicende del mercato Francese la conferma delle sue vedute. Egli

I due minimi saggi (il 2 e il 2 $^1/_2$) furono presi dalle due Banche in un numero di giorni presso a poco corrispondente in cifre assolute ed esattamente corrispondente nelle percentuali dei giorni, ma la Banca di Francia ebbe nel massimo numero di giorni (il 62 %) il saggio medio del 3 %, laddove quella d'Inghilterra tenne lo sconto a questo saggio soltanto in un numero di giorni pari al 27 % del totale (giorni 2163), ebbe per ben 1909 giorni il 4 % (24 % del totale dei giorni), per 572 il 5 % (7 % dei giorni), per 432 il 3 $^1/_2$ % (5 % dei giorni) ed altri saggi in numero minore di giorni, come resulta dalla tabella.

Ma, constatato questo evidente fenomeno della variabilità considerevole del saggio di Banca in Inghilterra, non si può comprenderlo senza precisare, come non fanno gli scrittori ricordati, la sua vera origine. È un fenomeno che sorge o per lo meno si accentua distintamente soltanto negli ultimi anni oppure è un fenomeno di antica data e quale è il suo esatto andamento nel tempo? Osserviamo che il maggior numero delle variazioni, considerando tutto il periodo 1844-1909, si avverte nel tratto di tempo corrispondente agli anni 1860-1878, mentre le oscillazioni erano meno numerose negli anni antecedenti e mentre dopo il 1878 le variazioni divengono notevolmente minori, se si eccettuano alcuni pochissimi anni, come il 1890-91 e il '93, che sono i tre soli anni, dal 1879 al 1909, in cui il numero delle variazioni raggiunge o supera la diecina (nel 1890, 11; nel 1891, 10; nel 1893, 12). Dal 1860 al 1878 invece si ebbero ben 13 anni in cui le variazioni furono pari o superiori al numero di dieci, come dimostrano le seguenti cifre:

Anni	Numero delle variazioni	Anni	Numero delle variazioni
1860	11	1870	10
1861	11	1871	10
1862	5	1872	14
1863	12	1873	24
1864	15	1874	13
1865	16	1875	12
1866	14	1876	5
1867	3	1877	7
1868	2	1878	10
1869	7		

dice: « Tant'è vero che altri paesi, i quali hanno essenzialmente circolazione di biglietti, come la Francia, hanno solo scarse variazioni del saggio di banca e il saggio di banca sempre effettivo ». Ma questo che cosa significa? Non vi è in Francia un'offerta di sconti delle banche ordinarie e delle banche di emissione, non diceva l'autore che nei rapporti quantitativi fra queste due offerte è da vedersi la spiegazione delle variazioni del saggio di Banca? Cfr. anche quanto sulla Banca di Francia nel mercato dello sconto scrive il Palgrave, *op. cit.*, p. 149, secondo il quale « *the Bank of France thus regulates the charges for the use of money throughout the country* ».

Mi sembra che uno sguardo a queste cifre sia sufficiente per smentire la troppo semplice interpretazione, che ricollega le variazioni del saggio di Banca con la concorrenza delle banche di deposito. Infatti se ciò fosse vero, le oscillazioni più frequenti si dovrebbero incontrare negli anni a noi più vicini, nei quali è indiscutibile che le banche di deposito hanno raggiunto il loro apogeo.

Il fenomeno, per l'Inghilterra, è da considerarsi sotto duplice aspetto: nella sua natura, cioè la variabilità del prezzo dello sconto in confronto con la stabilità del prezzo di Banca francese; nel suo andamento, cioè la maggiore variabilità in un periodo intermedio del lungo tratto di tempo 1844-1909 che in certo qual modo corrisponde alla minore stabilità del saggio francese durante una serie di anni parimente intermedia [1]).

Evidentemente vi sono delle cause che determinano il primo aspetto e delle cause da cui il secondo aspetto del fenomeno dipende. Le prime si riferiscono soprattutto alle diversità tra il mercato in-

---

[1]) A proposito della fluttuazione del saggio delle due Banche il PALGRAVE, *op. cit.*, p. 151, riferendosi al periodo 1844-1900, mette in luce giustamente il primo aspetto del fenomeno, ma non il secondo. Egli dopo avere osservato che dal 1844 al 1900, la Banca di Francia cambiò il suo prezzo 111 volte e quella d'Inghilterra ben 400, aggiunge: « While during quite recent years the number of alterations in the rate charged by the Bank of England remains on average quite as great as in the earlier years under notice, being 193 between 1844 and 1872 and 207 between 1873 and 1900, the changes in the rate of the Bank of France have much diminished in number, having been 77 in the former period and only 35 in the later ». — Ma così trascuriamo di far vedere la parziale, eppure essenziale per la giusta interpretazione del fenomeno, analogia fra l'andamento del saggio di Banca in Francia e in Inghilterra.

Questo punto comune subito salta agli occhi, se isoliamo il periodo intermedio, che presenta analoghi caratteri e in Inghilterra e in Francia. Certo la durata di questo periodo che chiamiamo intermedio non è uguale nei due paesi, ma ciò nulla toglie alla importanza del fatto.

Insomma noi osserviamo:

1.° Un periodo 1844-1854 di relativa immobilità per il saggio della Banca di Francia e di scarsa mobilità per quello della Banca d'Inghilterra. In questi undici anni le variazioni per la Banca di Inghilterra sono 28; media annuale 2,5, per quella di Francia 6; media annuale 0,5.

2.° Un periodo 1855-1883 per la Banca di Francia in cui dalla quasi assoluta immobilità si passa ad una variabilità sensibile. In complesso 90 variazioni: media annuale 3,1. Quasi corrispondentemente si ha in Inghilterra un periodo 1860-1878 di straordinaria frequenza di variazioni. In complesso 201 variazioni; media annuale 10,5.

3.° Un periodo 1884-1909 per la Banca di Francia di relativa immobilità. In complesso 19 variazioni; media annuale 0,7. Quasi corrispondentemente abbiamo per la Banca d'Inghilterra un periodo di meno intensa variabilità. In complesso dal 1879 al 1909, variazioni 178; media annuale 5,7.

Questa corrispondenza nei caratteri dei tre periodi non può essere dimenticata, come nel testo si dimostra.

glese e francese e sono note; le seconde concernono a mio avviso, specialmente i rapporti economico-giuridici fra le banche di emissione e le banche ordinarie e rivelano un fatto storico importante, sul quale non ho visto richiamata da altri l'attenzione.

È ben noto che la Banca d'Inghilterra è, ben altrimenti che la Banca di Francia, esposta a subitanee domande d'oro, che possono, senza un'adeguata difesa, impoverire le riserve sue e del paese [1]). Nell'anno 1907, l'anno della crisi americana, la Banca di Francia rialzò due volte il suo saggio: il 31 marzo da 3 a 3 $^1/_2$, il 7 novembre da 3 $^1/_2$ a 4 e non superò questo limite: in complesso tenne il suo prezzo per ben 231 giorni al 3 $^1/_2$, per soli 54 al 4 $^0/_0$, per 80 giorni al 3. La Banca d'Inghilterra nello stesso anno cambiò 7 volte il prezzo. Era al 6 il 1.° gennaio, scese al 5 il 17, al 4 $^1/_2$ l'11 aprile, a 4 il 25 e poi risalì gradualmente a 4 $^1/_2$ il 15 agosto a 5 $^1/_2$, il 31 ottobre, a 6 il 4 novembre, a 7 il 7 novembre.

Ma più importante, per la nostra indagine, è l'altro fatto, che abbiamo documentato: la *parziale* affinità di andamento del fenomeno studiato in Inghilterra e in Francia. Non può dipendere che dall'azione di una comune causa e questa, come ho accennato, consiste nei rapporti economico-giuridici tra le banche di emissione e quelle ordinarie. Certo non è da trascurarsi l'influenza dello sviluppo delle banche ordinarie, ma non è neanche da confinarsi nel solo aspetto quantitativo lo studio di questo avvenimento. Quel periodo intermedio *grosso modo* corrispondente nella storia delle due Banche risponde al periodo in cui la supremazia delle banche di emissione, in confronto con quelle ordinarie, è stata scossa dalla nuova potenza economica conquistata gradualmente da quest'ultime [2]); l'ultimo periodo, in cui la variabilità del saggio o quasi scompare (Banca di Francia) o sensibilmente diminuisce (Banca d'Inghilterra) è quello che può dirsi di *ripresa* delle banche di emissione. Non già che la potenza delle banche di deposito sia andata diminuendo, tutt'altro; si è andata anzi progressivamente e ininterrottamente svolgendo, ma nello stesso tempo i vincoli economico-giuridici tra l'istituto di emissione e gli altri istituti di credito si sono andati rafforzando ed hanno consentito, s'intende in vario grado, una nuova supremazia alla banca di emissione sul mercato. Vi è

[1]) Cfr. PALGRAVE, *op. cit.*, p. 119.

[2]) A proposito di questo periodo intermedio ricordisi che gli anni 1860-1867 segnano, per la Francia, il momento delle aspre lotte fra la Banca di Francia e il Credito Mobiliare.

stato insomma un adattamento degli istituti di credito al nuovo ambiente, sulla base di una effettiva collaborazione, che consente tuttavia la preminenza alla banca d'emissione, la quale non ha cessato di rappresentare, per varie ragioni su cui già abbiamo insistito, il cuore, o, se più piace, il cervello del mirabile organismo. E a questo punto vanno ricordati i cosidetti « espedienti » della Banca d'Inghilterra per mantenere il dominio sul mercato, i quali, più che espedienti debbono esattamente definirsi elementi di un normale ordinamento economico-giuridico, che avvince e coordina l'attività degli istituti di credito attorno alla Banca Inglese. Questo aspetto qualitativo del fenomeno sfugge interamente ai *quantitativisti*.

Ma i teorici del quantitativismo meccanico si spingono ancor più audacemente nelle loro illazioni, fisso, come sempre, lo sguardo ad uno solo fra tutti gli elementi della vita bancaria. Essi giungono sino ad affermare che lo sconto, tanto quello libero quanto quello ufficiale, è guidato, in ogni suo movimento, dalle riserve delle banche di emissione, attraverso le influenze che queste riserve esercitano sui depositi delle banche ordinarie.

Non ci fermeremo a rilevare come questa affermazione male si accordi con tante altre che abbiamo esaminato nelle precedenti pagine; ci contenteremo di discutere, con la scorta dei fatti, le argomentazioni su cui questa conclusione si appoggia, per dimostrare ancora una volta che la teorica monolitica, da noi combattuta, non può reggersi che a prezzo di una straordinaria semplificazione logica e di una continua violenza alla realtà.

« Una diminuzione delle riserve metalliche delle banche di emissione determina *certamente* una diminuzione dei depositi delle banche ordinarie e provoca quindi in ultima analisi un rialzo sia dello sconto libero che dello sconto ufficiale. Ma siccome il movimento dei depositi si effettua come riflesso del movimento delle riserve, così, anzichè esserne contemporaneo, ne è per lo più successivo » [1]).

Il Fanno è così sicuro di quel che afferma che si dispensa dal portare la più piccola prova. *Certamente*, egli dice, e rimanda a quanto già innanzi aveva scritto sulla necessità che gli elementi della « prima parte della circolazione » conservino tra loro costanti rapporti e perciò anche le riserve e i depositi; ma noi abbiam visto (cf. § 157) come questa « necessità » non sia affatto dimostrata, anzi apparisca inesistente; vediamo ora la conferma di ciò che dicemmo nei fatti, ai quali bisogna pure avere un qualche riguardo.

---

[1]) Fanno, *op. cit.*, p. 334.

Esaminiamo, per scegliere con esempio cospicuo, il movimento delle riserve presso la Banca di Francia e il contemporaneo movimento dei depositi e conti correnti presso le tre maggiori banche ordinarie Francesi, in milioni di lire:

Anni	Depositi	Riserve B. Francia	Anni	Depositi	Riserve B. Francia
1875	620	1541,1	1894	1660	3083,7
1876	584	1987,4	1895	1570	3291,6
1877	674	2195,9	1896	1770	3222,4
1878	798	2072,7	1897	1920	3184,7
1879	818	2115,1	1898	2031	3100,1
1880	953	1974,1	1899	2141	3062,1
1881	972	1824,0	1900	2300	3237,2
1882	800	2046,5	1901	2454	3516,1
1883	822	2027,6	1902	2533	3659,2
1884	823	2035,0	1903	2825	3602,3
1885	867	2176,4	1904	3432	3678,2
1886	1010	2422,7	1905	3357	3956,5
1887	1055	2361,5	1906	3837	3931,6
1888	1206	2301,5	1907	3500	3671,4
1889	1103	2398,4	1908	4033	3956,7
1890	1245	2513,2	1909	4363	4524
1891	1289	2533,8	1910	4607	4262
1892	1383	2826,5	1911	5040	4036
1893	1412	2956,0	1912	5009	4028

È dunque vero che *ogniqualvolta* diminuiscono le riserve della Banca diminuiscono, sia pure successivamente, anche i depositi presso le banche ordinarie?

Dal 1877 al 1878 vi è diminuzione delle riserve e contemporaneo sensibilissimo aumento dei depositi, che prosegue *ininterrotto* nei tre anni *immediatamente* successivi; dal 1879 al 1880 altra diminuzione, che si accentua nel 1881 e contemporaneamente abbiamo aumento dei depositi, con una diminuzione però nel 1882. Dal 1882 al 1888 i depositi hanno aumenti continui, mentre contemporaneamente le riserve hanno oscillazioni incessanti di diminuzioni ed aumenti. Solo la diminuzione dei depositi da 1206 a 1103 milioni dal 1888 al 1890 può trovare corrispondenza nelle antecedenti diminuzioni delle riserve da 2422,7 milioni nel 1886 a 2361,5 nel 1887 e 2301,5 nel 1888.

Ma poi dal 1890 al 1895 si hanno nelle riserve aumenti continui e cospicui, mentre si nota una forte diminuzione dei depositi di quasi cento milioni dal 1894 al 1895. Come si spiega con la teoria meccanica che vuole immancabile la stabilità dei rapporti tra i depositi e le riserve? Vi son dunque altre cause che agiscono.

Dopo il 1895 abbiamo continue diminuzioni delle riserve fino al 1899 e contemporaneamente continui e cospicui aumenti dei depositi fino a tutto il 1904. E se pure si volesse trovare corrispondenza tra la diminuzione dei depositi da 3432 a 3357 milioni dal 1904 al 1905 e l'antecedente diminuzione delle riserve da milioni 3659,2 a 3602,3 dal 1902 al 1903, si deve por mente che dal 1905 al 1912 l'aumento dei depositi è quasi ininterrotto, tranne una interruzione nel 1907 e una leggera diminuzione nel 1912, mentre le riserve diminuiscono dal 1905 al 1906 e di nuovo dal 1906 al 1907, per riprendere il cammino ascendente nel 1908 e 1909, ma ridiscendere poi ininterrottamente nei tre ultimi anni considerati.

Un altro esempio ci potrà essere offerto dalla Germania.

Teniamo presente il contemporaneo movimento della riserva metallica della Reichsbank e dei depositi e conti correnti presso le grandi banche di credito generale in Germania dal 1876 al 1907 (migliaia di marchi):

Anni	Riserve	Depositi	Anni	Riserve	Depositi
1876	510593	479475	1892	942074	1,550805
1877	523104	384986	1893	841723	1,558306
1878	494072	424021	1894	934328	1,999362
1879	534237	526958	1895	1,011763	2,243187
1880	562091	528698	1896	891988	2,250587
1881	556749	678361	1897	871450	2,547280
1882	548984	626294	1898	850938	2,994805
1883	601865	779811	1899	825480	3,348533
1884	591725	920719	1900	817137	3,501783
1885	586131	1,034224	1901	911411	3,600934
1886	693105	1,083975	1902	982202	3,936298
1887	772363	1,057869	1903	904947	4,281939
1888	903403	1,142024	1904	926669	4,951557
1889	871592	1,558309	1905	972959	5,745156
1890	801019	1,508993	1906	890965	6,671197
1891	893789	1,548390	1907	843340	7,067357

Resulta evidentissimo dalle cifre precedenti che non vi è proprio alcun rapporto tra il movimento delle riserve della Banca Germanica e quello dei depositi presso le banche ordinarie. Alla diminuzione, che si nota nelle riserve dal 1877 al 1888 corrisponde un sensibile aumento nei depositi, che prosegue negli anni successivi fino al 1881. Dal 1881 al 1882 vi è una contemporanea diminuzione delle riserve e dei depositi, ma poi nessun rapporto è dato di riconoscere, nonostante ogni buona volontà. Dal 1883 al 1885 vi è una discesa nelle riserve ed uno straordinario aumento nei depositi, la diminuzione dal 1888 al 1891 non ha corrispondenza nei depositi, non potendosi ritenere

sufficiente, per ritrovarla, la piccola diminuzione dal 1889 al 1890. Dal 1890 in poi l'ascesa dei depositi è ininterrotta fino a tutto il 1907, mentre le riserve hanno sbalzi continui e rilevanti. Vi sono dal 1892 al 1893 e particolarmente dal 1895 al 1896-900 delle diminuzioni nelle riserve di grande importanza, mentre i depositi proseguono ininterrottamente e rapidamente nel loro movimento ascendente. E alle diminuzioni delle riserve dal 1905 al 1907 corrispondono aumenti nei depositi di grande valore.

Dopo ciò si pensi se sia possibile affermare, per la Germania, che la diminuzione delle riserve delle banche di emissione *determina* la diminuzione dei depositi delle banche ordinarie. Certo in Germania l'*assoluta indipendenza* dei depositi dalle riserve è più che altrove manifesta, anche perchè la riserva monetaria della Banca rappresenta una quota ben piccola del patrimonio monetario nazionale, ma ad ogni modo resta dimostrato, coi fatti, che tra riserve e depositi non esiste quel rapporto necessario e necessariamente immutabile che l'interpretazione meccanica dei fenomeni economici immagina, deducendolo da principî smentiti dalla ragione e dall'esperienza [1]).

Ma, constatato questo fatto [2]), quali ne sono le conseguenze pel problema dello sconto e della « politica dello sconto » delle banche di emissione?

Secondo l'autore, che abbiamo tenuto a guida nell'esposizione della dottrina meccanica-quantitativa, poichè tra riserve delle banche di emissione e depositi presso le banche ordinarie vi è il preteso rapporto, di cui abbiam detto, ne deriva che tanto lo sconto libero

---

[1]) Del resto gli stessi scrittori, che difendono l'interpretazione combattuta nel testo, ne confessano, non volendo, l'errore quando ammettono l'influenza di altri elementi oltre quello della massa monetaria. Così il FANNO a p. 239 della *cit. op.*, osserva che « sulla massa complessiva dei depositi esistenti presso le banche influisce *notevolmente* la quantità della moneta esistente in paese » ma aggiunge che « *influiscono anche altri elementi* ». Non vogliamo ripetere quanto abbiamo detto a critica dell'esame di questi elementi e dalla azione da essi spiegata, ma dobbiamo rilevare che ammessane l'esistenza, non si può poi dimenticarla per affermare indipendente dagli elementi stessi il movimento dei depositi. L'influenza della massa monetaria è « notevole ». E chi lo nega? Ma si tratta di stabilire in concreto *come si manifesta* questa influenza, nè quindi, una volta detto che *non è unica* è lecito poi supporla unica od anche predominante nelle sue varie manifestazioni. La contraddizione logica sembra evidente e fa comprendere perchè i fatti contraddicono alla teoria semplificatrice.

[2]) Un altro esempio veramente significante ci può essere offerto dalla Russia. Ivi la circolazione fiduciaria è più che totalmente coperta dall'incasso, ma questo è un fenomeno che non ha niente che fare nè con lo sviluppo generale del credito nè col movimento generale dei depositi. È bensì un fatto che ha la sua spiegazione nell'ordinamento speciale della Banca Russa e nei rapporti di essa col Tesoro.

quanto lo sconto ufficiale sono inseparabilmente guidati, in tutto il corso delle loro vicende, dalle riserve delle banche di emissione. Queste ultime non fanno che « anticipare movimenti dello sconto che si sarebbero effettuati spontaneamente più tardi »; messe in guardia dall'aumento o diminuzione delle riserve, portano il saggio ufficiale al saggio corrispondente alle nuove condizioni dell'equilibrio monetario internazionale, per spostare immediatamente a codesto saggio lo sconto libero. Per potere influire, con lo spostamento del saggio ufficiale, sul saggio libero le banche di emissione si valgono di alcuni « espedienti », mercè i quali riescono a vincolare alla loro politica le banche ordinarie (cfr. § 169, p. 418).

Ora noi non vogliamo affatto negare la influenza del saggio ufficiale sul saggio libero, sebbene il concetto nostro sulla reciproca influenza fra i due saggi sia eminentemente diverso da quello dei quantitativisti [1]); rileviamo che la dimostrata, sia pure parziale, indipendenza dei depositi delle riserve è la più bella smentita al principio quantitativo e meccanico, che immagina la politica di sconto delle banche di emissione esclusivamente regolata dalle riserve.

E qui occorre ben distinguere. È verissimo, ed anzi su questo fatto abbiamo noi stessi richiamato l'attenzione (§ 169), che il possesso delle riserve consente alle banche un'azione *cospicua e continua* sul mercato libero; ma non è vero che questa azione si svolga im-

---

[1]) Dicono i quantitativisti: *a*) il movimento meccanico delle riserve delle banche di emissione, promosso dai mutamenti quantitativi della massa monetaria, per il vincolo necessario, che passa tra riserve delle banche di emissione e depositi delle banche ordinarie *fatalmente* determina i movimenti dello sconto ufficiale e libero; *b*) tuttavia lo sconto ufficiale ha l'« ufficio » di precorrere i mutamenti dello sconto libero, che sarebbero però « ugualmente » avvenuti ed a tal fine « servono » i legami intercedenti tra banche di emissione e banche ordinarie.

Ora, se ben si guarda, vi è in questa serie di ragionamenti un vero circolo vizioso, sorretto da parecchie affermazioni gratuite.

Il fatto oggetto di osservazione è questo: le banche di emissione esercitano, con la loro politica di sconto, una innegabile influenza *non però uniforme, ma estremamente varia,* sul saggio libero. Si comincia prima di tutto con una duplice alterazione del fenomeno, per comodo di.... interpretazione. E si dice: il carattere dei rapporti fra i due saggi è mutato nel corso del secolo XIX, l'influenza del saggio ufficiale sul libero è oggi più apparente che reale, mentre era prima effettiva, e ciò perchè le banche ordinarie si sono ingrandite a spese di quelle di emissione. Ma i fatti dimostrano che i rapporti fra i due saggi e fra le due specie di banche non sono *sostanzialmente* mutati.

In secondo luogo s'immagina codesta influenza come uniforme, là dove è evidentemente varia a seconda dei diversi ordinamenti bancari.

Comunque, foggiatosi un fenomeno diverso dal vero, col pretesto che « teoricamente » corrisponde (*de minimis non curat praetor*) lo si costringe alla preconcetta

mutabilmente e meccanicamente per mezzo della influenza *unica* e *necessaria* che le riserve esercitano sui depositi. E del resto come potrebbe esser vero se le banche di emissione hanno, si dice, bisogno di quei determinati « espedienti », già esaminati, per trascinare lo sconto libero dietro lo sconto ufficiale? Se il fenomeno della automatica azione delle riserve sui depositi esistesse, l'influenza dello sconto ufficiale sul libero ne sarebbe conseguenza immediata e indeclinabile.

Nè si dica che gli « espedienti » stessi anticipano quel che in definitiva ugualmente avverrebbe, ma dopo un certo periodo di tempo. Se gli « espedienti » cooperano a conseguire l'effetto, come si può affermare che la causa vera è l'altra, cioè i vincoli « necessarî » tra riserve e depositi, quelli precisamente che non son dimostrati?

Egli è che i famosi « espedienti », piuttosto che con questo improprio vocabolo, che trascina in errore, si debbono definire *i vincoli economico-giuridici tra banche ordinarie e banche di emissione, varî a seconda dei diversi mercati, che, indipendentemente dalla ripartizione della massa monetaria, consentono o meglio possono consentire alle banche di emissione la costante, se pure relativa, padronanza del mercato.*

Cosicchè se è vero che le banche di emissione non possono, nello stabilire lo sconto, come tutti han sempre riconosciuto, non lasciarsi guidare delle condizioni del mercato, non è vero che la loro libertà, in materia di politica di sconto, sia una semplice « illusione ».

Non è una « illusione » non solo perchè, secondo la ricordata espressione del Bagehot, la Banca di emissione « ha il potere di

---

interpretazione con un circolo vizioso. Si tratta di dimostrare che saggio libero e saggio ufficiale sono « guidati » esclusivamente dalla massa monetaria. Lo si dimostra *affermando* che la massa agisce sulle riserve e attraverso le riserve sui depositi. Naturalmente non basterebbe provare che vi è una qualsiasi « azione », il che nessuno nega, ma che è *l'unica, l'esclusiva.* Non potendosi ciò dimostrare, perchè contrario alla logica, smentito dai fatti, contraddetto dalle stesse concessioni dei quantitativisti, lo si ammette *come dimostrato.*

Nè basta. I fatti ci attestano che certi legami economico-giuridici fra le due specie di banche, varii naturalmente nel tempo e nello spazio, ma con tendenza a diventare sempre più intimi e delicati, concorrono, per lo meno, a sorreggere la politica di sconto delle banche di emissione in confronto col mercato libero. Sembrerebbe che si dovesse riconoscere in essi un elemento qualitativo indispensabile della politica di sconto delle banche di emissione. Ma non si cede neanche di fronte a questo ostacolo. Quel fatto giuridico ha un valore minimo, quasi trascurabile, non è che un.... espediente. Se anche non esistesse, i fenomeni avrebbero l'identico corso. Ma come (già l'abbiamo osservato nel testo) se il fatto giuridico è dimostrato, e nella sua varietà contribuisce a spiegare la varia portata della politica di sconto delle banche di emissione, ma come se l'azione meccanica indeclinabile e fatale è quel che precisamente si dovrebbe dimostrare?

ogni forte detentore di danaro », ma anche perchè, come si può dire oggi con maggior fondamento che quando il Bagehot scriveva, una solidarietà sempre più intima si va stabilendo tra banche ordinarie e banche di emissione [1]). Nè infine si può dimenticare quel che il Bagehot riconosceva che « se le Banche non possono controllare il valore permanente del danaro possono benissimo determinarne il valore momentaneo. Esse non possono mutare il valore medio, ma possono determinare le deviazioni dalla media. Se le Banche dominanti amministrano male, il saggio dell'interesse in un momento sarà eccessivamente alto ed in un altro momento eccessivamente basso: vi sarà dapprima una eccitazione malsana ed in seguito una crisi fatale » [2]).

§ 171. — Non è possibile descrivere, con precisione, gli effetti delle variazioni dello sconto; alcuni di essi si possono piuttosto intuire che dimostrare. Ma è tuttavia lecito asserire che sono assai varii e sensibili, contrariamente a quanto, di recente, ha cercato dimostrare il Del Vecchio, secondo il quale il saggio dello sconto « ha limitati effetti sopra gli altri elementi dell'equilibrio economico ». La contraria opinione, assai diffusa, dipenderebbe da un

[1]) Sui rapporti fra banche ordinarie e di emissione cfr. anche NOGARO, *L'évolution des banques d'émission* in « Rev. Ec. Int. », 15-20 giugno 1912, pp. 477 ss. e sulla necessità di una più intima unione fra le banche ordinarie e la Reichsbank in Germania, soprattutto con lo scopo di favorire l'impiego delle riserve per parte delle banche ordinarie presso quelle d'emissione ved. VON LUMM, *Influence de l'évolution moderne sur la politique d'escompte* in « Rev. Ec. Int. », 15-20 agosto 1912.

Il LEVY, *Les banques d'émission e de depôt* in « Bull. de l'Inst. Int. de Statistique », XVIII, 2e livraison, pp. 195 ss., a dimostrazione dell'opinione in tale scritto sostenuta che le banche di deposito tendono a diventare il fondamento della vita economica, cita l'esempio Americano, ricordando che al tempo della crisi del 1907 non ci si preoccupava tanto di sapere se erano garantiti i biglietti emessi dalle banche, quanto dei tredici miliardi di dollari depositati presso venticinquemila stabilimenti di credito nel territorio della Federazione. Ma è evidente che il caso speciale degli Stati Uniti, ove domina, per le cause studiate al § 172, il sistema della pluralità ed ove la circolazione delle banche nazionali rappresenta una parte esigua della circolazione, ci offre proprio la conferma di quanto nel testo si dimostra, perchè nell'ordinamento bancario Americano mancano così gli elementi quantitativi come quelli qualitativi onde resulta il predominio costante delle banche d'emissione. Inoltre l'esempio Americano è una eloquentissima dimostrazione della inesistenza di quelle leggi fatali e meccaniche che dominerebbero il mercato monetario e l'ordinamento bancario.

[2]) A proposito della pretesa *fatalità* della politica di sconto delle banche di emissione si vegga l'acuta critica che della politica di sconto della Banca del Belgio faceva nel 1911 l'ANSIAUX, *Enquête monetaire en Belgique* in « Rev. Ec. Int. », 15-20 nov. 1911, pp. 286 ss. Egli deplorava la costante « attitudine passiva » della Banca del Belgio di fronte a Londra e a Berlino, con grave danno pel mercato nazionale.

errore dei pratici, il cui pensiero « ha di solito significato non logico ma, per così dire, semiologico, cioè indica che esiste un fatto importante, ma assai di rado è giusto nel definire il fatto indicato ». Più precisamente l'equivoco dei « pratici » consisterebbe in questo: essi considerano come dipendenti dalle variazioni dello sconto fenomeni dipendenti dalle cause di tali variazioni [1]).

Ma si può prima di tutto osservare che se veramente alle variazioni dello sconto sogliono corrispondere costantemente certi fenomeni e se questi fenomeni avvengono *con la cooperazione* delle mutazioni del saggio dello sconto, ossia se è vero che a determinarli in quella qualità e quantità contribuisce il saggio dello sconto (ed altrimenti questo non sarebbe, come il Del Vecchio ammette, « un fatto importante »), le cose restano precisamente al punto di prima; perchè già prima si sapeva che il saggio dello sconto non è, a sua volta, un fenomeno indipendente dagli altri, ma dipendente. in vario grado, da tutti gli altri.

Si può portare qualche esempio per dimostrare che il Del Vecchio ha molto esagerato nella negazione degli effetti, che seguono alle variazioni dello sconto. Egli dice che « il saggio dello sconto non sembra potersi far sentire sopra l'effettiva distribuzione dei redditi individuali fra risparmio e consumo », perchè « le variazioni dello sconto sono di breve durata e perciò la durata dei loro effetti deve essere sempre considerata in periodo di tempo breve » e perchè il saggio dello sconto « dovrebbe essere concretamente preveduto dagli

---

[1]) Una complicazione inutile, anzi, secondo me, dannosa vorrebbe introdurre il Del Vecchio (*op. cit.*, pp. 61 ss.) nello studio degli effetti dello sconto. Secondo lui è « essenziale » distinguere in questo tema fra effetti « psicologici » ed effetti « logici ». Altro sarebbe considerare gli effetti derivanti da certe posizioni dello sconto, in confronto dei prezzi, della quantità di moneta e dell'interesse « psichico », altro studiare gli effetti che provengono da un certo livello nominale dello sconto, indipendentemente da ogni altra circostanza: effetti « logici » i primi, in quanto sono connessi con il fatto che il saggio dello sconto dipende da determinate cause; effetti psicologici i secondi.

Ebbene la distinzione non ha base; serve anzi, secondo me, più a confondere che a chiarire. È intuitivo: gli effetti dello sconto non sono gli stessi o non sono sempre gli stessi, qualunque sia la posizione dello sconto nel complesso degli altri fenomeni economici coi quali ha più diretto rapporto, ossia lo sconto, come ogni altro fenomeno, non si può considerare isolato, ma nelle sue mutue dipendenze cogli altri fatti. Ma forse ciò significa che vi sieno due serie di effetti dello sconto, contraddistinte da « essenziali » caratteri e l'una in opposizione con l'altra? Anche questa è una forma di astrazione, che fa violenza alla realtà. Si dica piuttosto che gli effetti dello sconto variano anche in funzione colla quantità di moneta, coi prezzi, coll'interesse e che nell'esaminare gli effetti dello sconto non si può prescindere da questi rapporti.

imprenditori ed attuato con una corrispondente variazione nella direzione della produzione, il che è pure da escludere ». Ora la « brevità » delle variazioni del saggio di sconto non può essere buon argomento per negarne *a priori* l'influenza sui fenomeni della produzione, del risparmio e del consumo. Ammettiamo pure le oscillazioni continue del saggio, ma quel che importa considerare è se il prezzo pagato per il servizio reso dalla moneta è momentaneamente alto o è basso, se la tendenza è verso ulteriore rialzo o verso il ribasso. Il prezzo attuale ed anche il prezzo futuro previsto (perchè la previsione si deve escludere?) non possono non influire sulla distribuzione dei redditi, non già nel significato assurdo, cui sembra pensare il Del Vecchio, che ad ogni variazione debba corrispondere un effetto *immediato* sulla distribuzione dei redditi e sugli altri fenomeni, ma nel più giusto ed ovvio significato che un saggio, per un certo periodo costantemente alto, nonostante le particolari variazioni, o costantemente basso, deve necessariamente favorire certe tendenze a preferenza di altre nella distribuzione dei redditi. L'equivoco dell'autore consiste nel confondere le singole, mettiamo pure, incessanti oscillazioni, col generale movimento di tendenza: gli effetti di quelle non possono certo essere apprezzati; gli effetti di questo non si possono ragionevolmente negare. E perciò si deve dire che tanto sulla offerta del capitale (distribuzione fra risparmio e consumo), come sulla domanda del capitale (direzione dell'impiego del risparmio nella produzione), il movimento dello sconto ha un'influenza che non si può certo misurare, ma si deve argomentare sensibile.

E così, per ricordare un altro esempio, non ha proprio l'ombra della dimostrazione ciò che, poco dopo, afferma il Del Vecchio che il saggio dello sconto, inteso in senso generico, cioè comprendente le remunerazioni che spettano a chi conserva certi mezzi di scambio non sia capace di agire sulla massa dei depositi bancarî. In altri termini l'incremento del saggio d'interesse pagato per i depositi non tenderebbe affatto ad aumentare la massa dei depositi, ma lascierebbe inalterata la composizione della massa monetaria. Neanche questo è ammissibile: si potrà discutere, come si è detto nelle precedenti pagine, sulla intensità e qualità di questi effetti, ma affermare « indipendente » la composizione della massa monetaria dalla remunerazione pagata per i depositi contraddice alla logica e ai fatti.

Quando abbiamo esaminato la teoria del Wicksell sulle influenze delle variazioni del saggio dello sconto sui prezzi (pp. 195 ss.) ab-

biamo tenuta distinta la questione della teorica possibilità che il saggio dello sconto, deviando dal saggio normale d'interesse, eserciti influenza sopra i prezzi dalla questione del tutto diversa, se questa ipotetica deviazione possa attuarsi, per accordo, dalle maggiori banche. In sostanza resulta chiaro di quanto abbiam detto che la inaccettabilità della teorica del Wicksell, che ha dato luogo a tante dispute, non proviene già dall'inesistenza di un effettivo legame fra sconto e prezzi ma soltanto dall'impossibilità di ammettere che le banche, col loro ipotetico accordo, s'intendano per provocare i movimenti dei prezzi.

Esaminando ora, più generalmente, il problema dei rapporti fra sconto e interesse, bisogna tenersi lontani tanto dalle esagerazioni di coloro che affermano la indipendenza del saggio dello sconto da quello dell'interesse quanto da quelle degli altri che pretendono l'impossibilità di divergenze, se non transitorie, tra interesse e sconto.

È certo che normalmente il saggio dello sconto non può superare il saggio dell'interesse, cioè non è possibile concepire che per la remunerazione dei servigî resi dal capitale monetario si possa impiegare normalmente una quantità maggiore di ricchezza di quella che si ricava dall'impiego di questo capitale nella produzione.

Ma altro è il riconoscere l'esistenza di questo limite massimo [1]), altro è il pretendere che saggio dello sconto e saggio dell'interesse debbano necessariamente coincidere. Ciò accadrebbe perchè « la domanda dei prestiti monetarî tende ad aumentare ogniqualvolta il saggio dello sconto sia inferiore al saggio dell'interesse; tende a diminuire ogniqualvolta ne sia superiore; ed è stazionaria ogniqualvolta lo sconto coincida coll'interesse. Ma ogniqualvolta esista una divergenza fra sconto e interesse l'aumento o la diminuzione dei prestiti che ne deriva tende a rialzare od abbassare lo sconto, cioè a ricondurlo al saggio dell'interesse ».

Ora anche questa « legge » è di quelle di cui può dubitarsi. Innanzi tutto non ha corrispondenza nei fatti, i quali, per concorde interpretazione, ci attestano la continua mutabilità del saggio dello sconto, cui non corrisponde una parallela mutazione dell'interesse; e saran fenomeni « transitorî », ma un transitorio che sistematicamente si ripeta non differisce troppo dal definitivo. In secondo luogo il vizio logico della dimostrazione è sempre lo stesso: la domanda dei prestiti monetarî « tende ad aumentare » quando il saggio

---

[1]) Ved. FERRARIS, *op. cit.*, p. 211 ss. ed ivi un approfondito esame delle cause molteplici da cui dipende la variazione del saggio dell'interesse.

dello sconto è inferiore al saggio dell' interesse o viceversa quando l'inverso si verifica. Certo *tende* ad aumentare in quella ipotesi o *tende* a diminuire nell' ipotesi opposta, ma, bisogna aggiungere, *se altro non si oppone.* Ossia l'azione della divergenza *sarebbe di per se stessa* quella descritta, ma perchè fosse provata la coincidenza inevitabile fra sconto ed interesse bisognerebbe dimostrare, come non si dimostra, che la domanda dei mezzi monetarî è funzione esclusivamente del rapporto intercedente fra sconto ed interesse, senza che possano esistere elementi d'altra natura che la influenzino, indipendentemente da quel rapporto e quindi ne contrastino eventualmente l'azione, impedendo che si esplichi in modo da determinare, sia pure « in definitiva », la voluta coincidenza. Ora questo non solo non è dimostrabile, ma è assurdo, perchè la domanda dei prestiti monetarî deve necessariamente subire mille influenze, non soltanto economiche, le quali, come possono assecondare ed intensificare l'avvertita tendenza, possono contrastarla e magari distruggerla. E perciò quando ci si richiama, per sostenere questa e simili affermazioni, alla « teoria », giova domandarsi di quale teoria s'intenda discorrere e se può esistere una teoria che non abbia rispondenza nella vita.

Non è quindi esatto che lo stato di divergenza fra sconto ed interesse possa « teoricamente » considerarsi come transitorio, dovremo invece asserire tutto l'opposto, che non è *necessaria la coincidenza fra i due saggi*, non già perchè non esisterebbe una tal quale tendenza al livellamento, ma perchè è arbitrario supporre che esista quella sola tendenza e ridurre ad una sola le forze molteplici e varie, da cui l'intensità dei prestiti monetarî dipende.

E qui si riflette nuovamente l'errore della concezione di equilibrio e dinamismo economico, chè abbiamo più volte combattuto. Gli autori, che sostengono la normale coincidenza fra i saggi di sconto e d'interesse, affermano che il dinamismo della domanda dei prestiti è « transitorio » e che è invece normale la « posizione di equilibrio » contrassegnata dalla perfetta coincidenza dei due saggi. Ciò non è vero; chè anzi il dinamismo della domanda dei prestiti, sotto l'influenza delle complesse cause da cui è guidato, è perenne e la coincidenza fra i due saggi, quando si verifichi, puramente transitoria. L'insistere dunque sopra una concezione ipotetica di « equilibrio » e « dinamica » porta non solo a dimenticare, ma a negare la realtà del moto e della stasi.

§ 172. — L'emissione dei biglietti per parte delle banche, che ne hanno dallo Stato l'autorizzazione (banche di emissione), si pre-

senta, nel tempo e nei luoghi, disciplinata da due opposti sistemi: quello del *monopolio* e l'altro della *pluralità*. Contraddistingue il primo sistema la facoltà di emissione accordata ad un solo istituto monopolista; mentre, secondo il principio della pluralità, la facoltà di emissione compete a quegli istituti, che presentino i requisiti prescritti dalla legge bancaria, sia pure entro i limiti di zone prestabilite. Sogliono gli scrittori aggiungere ai due tipici un terzo sistema, il *misto*, nel quale una banca ha la preminenza indiscutibile su altre minori, pur non avendo il monopolio assoluto.

Ora è importante conoscere quali sono le cause, che determinarono in passato ed oggi determinano il predominio dell'uno o dell'altro dei due sistemi fondamentali; è questo uno dei più notevoli capitoli dell'economia bancaria e della politica bancaria.

Anche in questo tema non è raro imbattersi in interpretazioni, al solito, dogmatiche e poco riguardose verso i fatti.

Il primo periodo della storia delle banche di emissione, è stato osservato recentemente, ha come carattere dominante il monopolio dell'emissione accordato dai governi ad una banca privilegiata quale correspettivo di favori richiesti per sostenere le pubbliche finanze. Ma dopo questo primo momento di duplice traviamento, dello Stato e delle banche, ritornano quest'ultime alla loro funzione « normale », sotto la pressione dello sviluppo industriale, che alle banche apre un nuovo periodo di feconda attività. E poichè da prima, nell'interno dei singoli Stati, le varie regioni conservano autonomia di sviluppo, al primitivo monopolio succede la pluralità bancaria, rispondente alle condizioni economiche degli Stati in questo momento; e perchè questo sistema bancario possa rispondere al suo ufficio, in presenza della varia intensità ed estensione dello sviluppo del traffico, è ordinato in modo che le molteplici banche variamente si disseminino nelle varie regioni, ottenendo in ciascuna zona il diritto d'azione esclusiva. Insomma, il sistema della pluralità applicasi sotto forma di monopolio a zone.

Ma quando, in un successivo momento storico, le singole economie locali cominciano a stabilire reciproci rapporti e terminano col fondersi in una grande economia nazionale, solo il sistema della banca unica risponde alle nuove esigenze economiche e così si passa ad un nuovo monopolio, che ben può dirsi *naturale,* in quanto risponde alle esigenze economiche naturali, mentre il monopolio antecedente era *artificiale*, cioè il prodotto esclusivo di esigenze finanziarie e in contrasto reciso con le « esigenze economiche » del momento.

Ora queste vedute storiche non ci possono trovare consenzienti. Prima di tutto non può ammettersi la classificazione dei monopoli bancarî in naturali ed artificiali, a seconda che rispondono ad esigenze economiche o finanziarie. Forse che il fenomeno finanziario, nella sua storica manifestazione, non è naturale, al pari di quello puramente economico? Forse che non è codesto fenomeno in intima unione coi fatti economici da cui emerge? [1]).

Ma, a parte queste osservazioni preliminari, è certo che non si può dimenticare, scrivendo la storia delle banche durante il secolo XIX, l'enorme influenza che continua ad esercitare anche oggi sugli ordinamenti bancarî il fenomeno politico-finanziario, che apparisce anzi, in certi casi, come addirittura dominante. Nè è quindi possibile, se si vuol spiegare le vicende di quegli ordinamenti, attenersi ai soli fatti economici esterni, quand'anche sieno esattamente riferiti.

Il monopolio della Banca sorge in Francia dopo la crisi politico-economica del 1848; ma chi potrebbe dire che il governo tolse alle banche locali il privilegio di emissione, riservandolo alla sola Banca di Francia, per suggellare semplicemente l'« evoluzione economica spontanea », che doveva portare a questo inevitabile risultato? Il Tesoro aveva estremo bisogno di un organismo bancario poderoso, a cui appoggiarsi per le sue necessità finanziarie e perciò volle il monopolio.

Già prima di autorizzarlo, si era lo Stato, mercè l'accordo del 31 marzo 1848 e il decreto 5 luglio 1848, assicurato prestiti vistosi, in parte senza interesse; di poi il trattato del 1852, fra la Banca e lo Stato, consacrò il principio che il Tesoro non paga interesse per gli

---

[1]) Sui caratteri dei fenomeni economico e finanziario veggansi ora le belle pagine del TANGORRA, *Trattato di Scienza delle Finanze*, Milano 1915, I, pp. 30 ss. Egli giustamente (col De Viti De Marco, col Conigliani e con altri) afferma l'esistenza di leggi « naturali finanziarie ». Non seguirei per altro l'autore nella enumerazione di tutte le pretese differenze fra le leggi economiche e le leggi finanziarie, le quali, a mio avviso, sono molto meno sensibili di quanto sembra a lui. Quando, per esempio, il Tangorra osserva che « le leggi naturali finanziarie dipendono di solito da un complesso di condizioni più estese che non quelle onde dipendono le leggi naturali economiche, e ciò a causa della presenza nel calcolo finanziario di forze secondarie e di condizioni speciali di tempo e di luogo che, o non esistono affatto, o esistono soltanto in parte, o furono eliminate, o semplicemente isolate, nel calcolo economico », quando questo osserva riferiscesi ad una concezione delle leggi economiche, che per quanto diffusa, è ben lungi dal corrispondere al vero, come tutte le pagine di questo libro tendono a dimostrare. Nè cessano di essere « naturali », come le finanziarie, le leggi economiche sol perchè dipendono anch'esse da condizioni complesse e mutevoli, che è sterile arbitrio eliminare.

anticipi ad esso consentiti che sulla parte eccedente il « sólde créditeur » del suo conto corrente alla Banca. Nel 1857 la Banca si impegnò di mantenere costantemente un anticipo di sessanta milioni al Governo, scontando buoni del tesoro di tre in tre mesi al saggio corrente dello sconto, senza mai oltrepassare il tre per cento. Non occorre ricordare quali enormi servigi la Banca abbia reso allo Stato durante il periodo fortunoso degli anni 1870-73, e in quelli immediatamente seguenti: ma non si può passare sotto silenzio che quando, nel 1897, fu rinnovato il privilegio di emissione, lo Stato volle ed ottenne che da allora in poi non decorresse interesse per i prestiti sino allora ottenuti, ammontanti in tutto a 180 milioni e che questa somma non si dovesse rimborsare se non allo spirare del privilegio [1]. E non son questi che esempî per dimostrare che il privilegio di emissione ha il suo correspettivo nell'aiuto costante e prezioso che la Banca consente al governo. S'intende che non si tratta di compromessi censurabili, come quelli del primo periodo del monopolio; s'intende che questi accordi, mentre rafforzano la finanza governativa, e non solo nei momenti di crisi, non impediscono alla Banca l'esercizio costante, anzi progrediente, delle sue funzioni economiche. Ma chi vorrebbe negare, contro l'evidenza, alle ragioni finanziarie che impongono ai nostri Stati di assicurarsi la collaborazione di un

---

[1]) La legge 29 Decembre 1911, che ha approvato gli accordi 11 e 28 novembre dello stesso anno, fra lo Stato e la Banca, ha aggravato alquanto gli obblighi della Banca verso lo Stato. Così si sono inasprite le condizioni già fissate dalla legge 17 Novembre 1897 per il calcolo del reddito annuale da corrispondersi allo Stato: si è aumentato di altri venti milioni il prestito di 180 milioni, di cui è detto nel testo; si è stabilito che « nell'interesse dell'industria e del commercio d'esportazione la Banca *scонterà* a condizioni determinate dal Consiglio generale, gli effetti pagabili all'estero e nelle colonie francesi », nella quale clausola si è voluto vedere non a torto (cfr. DELOMBRE, *La banque de France* nell'opera *Les grandes banques d'émission*, Parigi, 1914, p. 43) uno stimolo piuttosto pericoloso verso operazioni a lungo termine per esercitare, nell'interesse statale, una notevole influenza sull'ammontare del reddito. È degno di nota che durante la discussione della legge si è manifestata una assai forte tendenza, di cui è stato interprete lo stesso ministro Viviani, a considerare il privilegio della Banca dal puro punto di vista degli interessi dello Stato e dei suoi affermati diritti. Ogniqualvolta, disse il Viviani, lo Stato chiede premî, privilegi, sovvenzioni dobbiamo richiamarci ad un vero e proprio diritto dello Stato « qui, dans un plateau de la balance, a laissé tomber toute la lordeur de son privilège, *son droit* d'émission des billets ». E se, ha proseguito, la Banca considera come di minima importanza il privilegio, come mai, nel 1848, si son tolte di mezzo le diciassette banche che rivaleggiavano con la Banca di Francia? Si debbono naturalmente discutere questi concetti, ma è assurdo non riconoscere in queste tendenze *concrete* e nei *fatti* che da esse derivano, una delle più evidenti conferme delle cause politico-finanziarie, che contribuiscono a sorreggere il sistema unitario negli Stati moderni.

potente istituto di credito, un'importanza fondamentale, nella genesi e nella conservazione del sistema monopolistico? Se è vero che la Francia, la quale pure, sotto Napoleone (legge 22 aprile 1806 e decreto imperiale 16 gennaio 1808), aveva esperimentato il sistema unitario, ebbe poi, durante la Restaurazione e la Monarchia di luglio, un periodo di pluralità bancaria, in cui tuttavia si affermò, nonostante ogni contrasto, la preminenza della Banca di Francia, è vero anche che il decentramento bancario fu in ogni modo favorito ed anzi imposto, per intenti politici, dal nuovo governo, che, guardando con diffidenza all'istituto Imperiale, ne volle diminuito il capitale e soppresse le due principali succursali di Rouen e di Lione. Non fu certo interprete di necessità economiche, ma di mire politiche, il governo restauratore, tanto è vero che la Banca di Francia, vivamente osteggiata, riuscì in fine ad imporsi durante la Monarchia di luglio (legge del 1840), ottenendo che nessuna nuova banca dipartimentale si potesse aprire da allora in poi, se non in virtù di legge.

Questo procedere saltuario dei due opposti sistemi, in perfetto parallelismo con le vicende politiche e finanziarie, impedisce il ricorso a spiegazioni generiche, non suffragate dai fatti, come quella della formazione di una unità economica nazionale, che avrebbe imposto il monopolio. Forse che nel periodo Napoleonico la Francia vide il formarsi della sua economia nazionale e poi il ritorno alle economie locali, durante la Restaurazione, per assistere ad una nuova formazione della economia nazionale verso la metà dello scorso secolo?

È verissimo che in un paese ad alto sviluppo industriale, in cui tutte le regioni hanno delicati ed intimi legami economici, vi sono forti ragioni che, di per se stesse, *consigliano* il sistema unitario; ciò non si nega, ma si dice che non sono di per sè stesse sufficienti ad imporlo, se non concorrono con essi moventi di carattere politico-finanziario; chè ove questi ultimi sieno non in accordo, ma in contrasto con gli altri (valga l'esempio degli Stati Uniti) il fenomeno del monopolio, che il dogmatismo storico-economico ritiene « fatale » in un prefisso istante della « evoluzione economica », non si verifica nè può verificarsi.

Anche la storia dei rapporti fra la Banca d'Inghilterra e lo Stato illumina il problema dell'ordinamento delle banche di emissione Inglesi. Nè, se ben si guarda, gli avvenimenti sono gran che differenti da quelli delle banche Francesi.

In Inghilterra abbiamo un primo periodo, che abbraccia tutto il secolo XVIII e si prolunga fino al 1826, in cui la Banca è l'an-

cella fedele e sottomessa dello Stato; e come apparente compenso dei suoi servigi riceve qualche vantaggio pecuniario, a troppo caro prezzo pagato. I suoi legami con lo Stato ne compromettono il credito, tanto è vero che la conducono fino alla sospensione del rimborso dei biglietti in moneta metallica (atto di restrizione 3 maggio 1797).

Dopo un breve periodo di libertà d'emissione (1826-1844), ritorna il privilegio quasi assoluto della Banca d'Inghilterra, e, nel 1844, nel medesimo istante che si riordina con estrema rigidità l'emissione dei biglietti, applicando strettamente il *principio metallico*, si stabiliscono definitivamente i rapporti tra la Banca e lo Stato e questi se non sono più, come un tempo, tali da compromettere il credito commerciale dell'istituto, non perciò sono di meno fondamentale importanza; anzi, si può aggiungere, costituiscono una delle più importanti manifestazioni della sua attività, che tende a primeggiare sulla stessa attività della Banca come istituto d'emissione [1]).

La breve parentesi della libertà d'emissione (1826-1844) rappresenta un periodo di transizione nella storia dei rapporti fra lo Stato e la Banca, non perfettamente coincidente con quello Francese, ma analogo ad esso. Col termine delle guerre Napoleoniche e col riassetto politico d'Europa ha fine, così in Francia come in Inghilterra, il primo momento della storia degli istituti di emissione, contraddistinto dalla loro servile dipendenza dallo Stato. E dopo breve istante, così in Francia come in Inghilterra, ha principio un secondo periodo, prolungatosi sino ai nostri giorni, nel quale gli Stati, mentre si assicurano, come corrispettivo del privilegio accordato alla Banca, la collaborazione finanziaria dell'istituto di emissione, presiedono ad un riordinamento interno dell'istituto, che ne consenta lo svolgersi regolare dell'attività economica, non più in contrasto, ma in accordo con quella finanziaria. Cosicchè il carattere distintivo dei due fondamentali periodi, nei quali, e in Francia e in Inghilterra, divi-

---

[1]) Giustamente osserva il Lévy, *Banques d'émission et trésors publics*, Parigi 1911, p. 294: « Si la Banque d'Angleterre est, parmi les grands instituts d'émission européens, celui qui a la circulation la plus faible, sa puissance n'est pas diminuée pour cela. Elle influence le crédit public par ses achats ou ses ventes de consolidés, par ses escomptes de bons du Trésor; comme toutes les recettes et les dépenses de l'Echiquier passent par ses mains, elle est la despensatrice d'un mouvement de fonds, dont on mesurera l'importance en se rappelant que le budget de la Grande Bretagne, depuis les reformes de Lloyd George, s'élève à plus de 4 miliards de francs ». E poco dopo: « Si l'activité de la Banque en tant qu'institut d'émission reste stationnaire, son rôle de caissier du Trésor et de gérant de la Dette publique n'a rien perdu de son importance ».

desi la storia degli istituti di emissione non consiste già nella pluralità e nel monopolio (chè la pluralità è soltanto l' esperimento di un più o meno breve periodo intermedio) ma piuttosto nella natura dei rapporti intercedenti tra lo Stato e la Banca, con evidente preminenza del fenomeno finanziario sul fenomeno puramente economico. È precisamente la storia finanziaria, *nei suoi caratteri giuridico-politici*, che dà la spiegazione *concreta* degli atteggiamenti assunti dagli istituti di emissione, mentre l' interpretazione economico-esterna, che fa appello alla « evoluzione » delle economie, da locali in nazionali, non solo dimentica, ma spesso fa violenza ai fatti concreti. I quali ci insegnano che, tanto in Francia quanto in Inghilterra, in Francia sopratutto, la formazione di un economia nazionale è di gran lunga antecedente al secondo periodo monopolistico nella storia degli istituti di emissione, mentre non ci possono offrire una sufficiente spiegazione, a confessione degli stessi scrittori, che a quella interpretazione ricorrono, del primo periodo di monopolio.

Strano è poi che questi autori, così pronti a promulgare le formule, che sintetizzano la storia, trascurino fatti importantissimi, che hanno il torto di non inquadrarsi in quelle formule prestabilite e sempliciste.

Per esempio essi tacciono dell' Austria-Ungheria e del suo sistema bancario. In Austria-Ungheria, durante tutto il secolo XIX, si ha una doppia circolazione di biglietti di Stato e di biglietti emessi da uno stabilimento privato, dotato del monopolio, la Banca privilegiata d' Austria, divenuta nel 1876, la Banca Austro-Ungherese. Non vi è traccia alcuna di quella pluralità, la quale sarebbe addirittura « ineluttabile » finchè non si è formata una economia nazionale, che sostituisca le antiche economie regionali. Ora se vi è uno Stato, in cui la varietà del territorio e la molteplicità delle razze dovrebbe *imporre* la pluralità delle banche sarebbe proprio l'Austria-Ungheria, ma invece la necessità politica, imperando sovra ogni altra, non lascia adito che a due soluzioni, che non si escludono, anzi si completano: circolazione di Stato ed emissione monopolistica affidata dallo Stato a un istituto bancario, conseguendone corrispondenti vantaggi. L' Austria-Ungheria (non va dimenticato) ci diede un esempio forse unico nella storia finanziaria: quello di uno Stato che, non pago di aver concesso alla Banca il monopolio di emissione dei biglietti, arrivò fino ad accordare ad essa il *monopolio di sconto*. È vero che siamo in un momento (3 marzo 1820), in cui le banche di deposito sono tuttavia nel periodo della loro prima giovinezza; è vero che non si potrebbe oggi ripetere, in nes-

suno Stato, un fenomeno di questa specie, è vero ancora che il nuovissimo monopolio non durò che fino al 1841, ma intanto il fatto resta degno di considerazione, come tipico esempio della poderosa e perenne influenza del fenomeno politico-finanziario sull'ordinamento interno delle banche d'emissione [1]).

Anche sulle vicende bancarie Germaniche scorgesi dominante la influenza dell'elemento politico. È la legge 27 marzo 1870 che, in virtù dell'articolo 4 della costituzione federale 1867, riserva alla Confederazione il diritto di legiferare in materia di banche e così arresta lo sviluppo delle banche regionali; è la legge organica 14 marzo 1875 che crea la Banca dell'Impero e prepara a questa banca il monopolio quasi assoluto, quale esercita oggi, stabilendo che le trentadue banche esistenti nei diversi Stati possano continuare nella propria emissione solo quando si uniformino alle difficili condizioni legislative, rese ancor più severe in anni a noi più vicini (dal 1899).

Ma, si dice, la legge non ha fatto che sanzionare, anche in Germania, un fenomeno economicamente « fatale »: il sistema della pluralità andava « disgregandosi » e la legge lo ha sostituito, se non subito con quello del monopolio, col sistema misto, che consente alla Banca Imperiale una posizione privilegiata. Non potè introdurre senz'altro il monopolio perchè non volle disconoscere i diritti delle banche esistenti; del resto anche questo sistema « misto » non è che « un ordinamento transitorio di preparazione al monopolio »; mentre la tendenza delle piccole banche a scomparire prova « anche una volta » come l'evoluzione bancaria « porti *per legge ineluttabile* in tutti i paesi ad un accentramento progressivo ».

Così si ragiona. Ma è un modo di ragionare alquanto strano. La legge crea alle banche regionali (in applicazione del concetto politico unitario, che deve attuarsi anche in materia economica) condizioni di vita insopportabili; dopo qualche resistenza esse cadono e lasciano il campo alla Banca Imperiale, il cui privilegio deriva precisamente dalla stessa legge. Come dunque, osservando questi fatti, si può concludere che le minori banche sono scomparse per necessità ineluttabile e ovunque uniforme della « evoluzione bancaria », quando

[1]) A proposito della Banca Austro-Ungherese e delle aspirazioni Ungheresi ad una banca nazionale, mostra il Lévy, *op. cit.*, p. 145 di intendere, almeno in parte, l'influenza del fattore politico anche nel campo bancario. « Là où la politique et le sentiment national, egli scrive, entrent en jeu, il serait téméraire de projuger la solution du problème d'après des raisons purement économiques ». È vero che altri si libera delle ragioni extraeconomiche, chiamandole « attriti »!

noi non sappiamo quel che sarebbe accaduto senza l'intervento del fatto politico-legislativo, cui ha tenuto dietro il graduale accentramento delle banche di emissione?

Certo nessuno nega che di pari passo con l'unità politica imperiale siasi andata affermando in Germania l'unità economica, ma come potrebbesi negare che alla formazione della unità economica dell'Impero Germanico, oggi degenerante in imperialismo economico, abbia poderosamente contribuito l'accentramento politico? [1]).

Un dato interessante della esperienza bancaria ci è anche offerto dalla Banca di Russia, che è una banca di Stato, nel più rigoroso senso della parola, ma tuttavia svolge un'azione di grande importanza in favore del commercio e dell'industria nazionali. La Banca, nonostante la sua diretta dipendenza dallo Stato, non presenta nessuno di quei fondamentali difetti, che si dicono inevitabili nelle istituzioni bancarie intimamente legate ai governi e che si incontrerebbero senza eccezione all'inizio della storia bancaria di tutti gli Stati nel primo periodo monopolistico. Quindi a torto [2]) la Banca di Russia viene accomunata senza riguardo, non foss'altro, alla sua recente origine (1860), colle prime banche di emissione del secolo XVIII, create soltanto per sostenere le pubbliche finanze e corrotte da un insanabile vizio di origine, che le costringe a deplorevoli e continue concessioni al governo.

Non così è oggi della Banca di Russia la quale, pur emanando dal Governo ed esplicando l'attività bancaria, più che sotto la sorveglianza, per conto dello Stato (fu detto giustamente che in Russia lo Stato è banchiere) non dà affatto, negli anni a noi più vicini, esempî di abusi dello Stato di fronte alla Banca. Basti osservare che la Banca di Russia ha una tale abbondanza di risorse metalliche che la sua circolazione è spesso oltrepassata dall'incasso.

Così nel bilancio dell'agosto 1910 di fronte ad una circolazione di 1145 milioni di rubli si aveva un incasso, quasi esclusivamente aureo, di 1502 milioni. Devesi appunto a questa abbondanza di risorse metalliche se la Banca potè talora (per es. nel 1909) praticare saggi di sconto inferiori a quelli germanici ed inglesi.

Lo stesso Lévy, che è pure così severo giudice delle banche di Stato o troppo intimamente legate allo Stato, deve pur riconoscere

---

[1]) Quanto alla partecipazione dello Stato Germanico ai benefizî della Banca cfr. Lévy, *op. cit.*, pp. 345 ss: « Les actionnaires, qui ont fourni le capital et payé une prime notable pour obtenir leurs titres, reçoivent une répartition qui n'atteint pas toujours la moitié de ce qu'encaisse l'Etat ».

[2]) Fanno, *op. cit.*, p. 22.

che il sistema bancario Russo « ha attraversato vittoriosamente le più difficili prove cui poteva essere sottoposto » [1]).

E allora i fatti dimostrano, contro le preconcezioni storiografiche, che è possibile un tipo di banca, dipendente dallo Stato, che non sia esclusivamente, come furono le prime banche d'emissione del secolo XVIII, un organo passivo della imperiosa volontà finanziaria dei governi, ma, pure servendo onestamente le finanze dello Stato, (altrimenti non si comportano gli stessi istituti monopolistici privati) svolga anche un'azione normale a pro dell'economia della nazione, sia governata da concetti economici non riprovevoli, nè sia « totalmente » destinata ad intrecciar la sua storia con quella dei più spaventosi dissesti finanziarii. Ritorna sempre il concetto della relatività di luogo e di tempo. In Russia l'emissione dei biglietti non può, almeno sino ad oggi, esser concepita che come un servizio pubblico, sopra tutto perchè una banca di emissione, non emanante dello Stato, sarebbe in stridente contrasto con la autocratica concentrazione dei poteri politici [2]).

Ma un esempio considerevole della complessità e relatività delle cause influenti sui sistemi d'emissione ci è dato dagli Stati Uniti d'America.

Il sistema della pluralità bancaria, anche dopo le ultime non radicali riforme, dominante agli Stati Uniti, resiste senza dubbio alle troppo facili interpretazioni, che descrivono il passaggio dalla pluralità al monopolio come determinato esclusivamente dalla formazione graduale di un mercato nazionale in sostituzione degli antichi mercati locali. Forse negli Stati Uniti non esiste oggi una economia nazionale, un mercato monetario nazionale (cf. p. 457, n. 1)? Perchè dunque non abbiamo il monopolio; neanche dopo gli avvenimenti dell'ultima crisi del 1907 e neanche dopo il rigoroso accertamento dei gravi difetti del sistema, che è stato di recente compiuto dalla commissione d'inchiesta Americana?

Le cagioni per cui la pluralità ha così lungamente persistito riguardano l'intera compagine economica e politica di quel paese e vanno illustrate con le resultanze statistiche.

---

[1]) LÉVY, *op. cit.*, p. 488.

[2]) La poderosa influenza dell'elemento politico-finanziario sulla organizzazione giuridico-economica della Banca di Russia è riconosciuta dal THILEPNER, *La Banque de Russie* in « Revue Éc. Int. », 15-20 gennaio 1914, p. 145: « .... le gouvernement ne laissera en aucun cas échapper de ses mains la Banque centrale, par la quelle il exerce une influence dominante et qui lui rend des services importants pour sa politique, exterieure et interieure ».

Secondo i dati della inchiesta predetta, di cui ci siamo valsi più volte, le » banche commerciali » (*commercial banks*), tra le quali si comprendono anche le « trust companies », ebbero, dal 1890 al 1909, le variazioni seguenti, relativamente al numero e al capitale, in milioni di dollari:

Anni	Banche nazionali		Banche di stato		Trusts		Banche private	
	Numero	Capitale	Numero	Capitale	Numero	Capitale	Numero	Capitale
1890	3484	854,6	2101	240,6	149	105,2	1344	50,5
1891	3652	900,1	2572	268,6	171	117,7	1235	45,7
1892	3759	922,9	3191	300,5	168	126,4	1161	42,3
1893	3807	934,9	3579	325,0	228	145,2	848	32,4
1894	3770	916,8	3586	318,8	224	154,7	904	32,6
1895	3715	906,0	3774	324,5	242	173,1	1070	40,4
1896	3689	899,5	3708	310,8	260	173,5	824	27,3
1897	3610	878,5	3857	306,0	251	175,8	759	23,2
1898	3582	869,9	3965	314,9	246	171,8	758	19,8
1899	3583	853,0	4191	310,4	260	184,0	756	16,7
1900	3732	877,7	4369	328,4	290	239,5	989	22,5
1901	4165	919,9	4983	358,6	334	256,9	917	23,0
1902	4535	1027,5	5397	388,3	417	329,6	1039	28,9
1903	4939	1102,5	5962	431,9	531	455,0	1174	27,8
1904	5331	1157,0	6923	500,7	585	492,3	854	22,1
1905	5668	1205,0	7794	534,2	683	524,4	1028	29,4
1906	6053	1275,0	8862	592,7	742	616,6	929	26,3
1907	6429	1418,4	9967	664,2	794	645,4	1141	32,4
1908	6824	1483,1	11220	719,6	842	648,5	1007	26,7
1909	6893	1521,1	11319	568,7	1079	714,4	1497	37,9

Resulta chiaro che i *trusts*, i quali avevano verso il 1890 complessivamente una capacità finanziaria, misurata alla stregua del capitale, pari a circa un ottavo di quella delle banche nazionali, ne possedevano nel 1909 una pari a circa la metà di quella che nello stesso anno avevano le banche medesime.

Ma vi è un altro dato importante da tenere in conto: il capitale medio delle varie specie di istituti. L'ultimo fra i dati sicuri, quello del 1908, c'insegna che era di circa dollari 217,300 per le banche nazionali, 64,100 per quelle di Stato, 25300 per le banche private, e ben 770200 per i *trusts*. Dunque non solo le « trusts companies » hanno conquistato negli Stati Uniti una potenza finanziaria che rivaleggia sempre più temibilmente con quella degli istituti di emissione, ma, quel che più conta, l'hanno concentrata in un numero relativamente esiguo di istituti, mentre le banche nazionali hanno diffuso la loro energia in un numero d'istituti di gran lunga maggiore.

Sta in queste cifre, a mio avviso, una delle più convenienti spiegazioni del fenomeno che c'interessa. La pluralità bancaria degli Stati Uniti si spiega anche, se non esclusivamente, con la predominanza delle grandi organizzazioni finanziarie. dominatrici, negli ultimi decennî, del mercato Americano e in parte della politica Americana. Una concentrazione bancaria, che sfuggisse al controllo di quelle organizzazioni potenti avrebbe significato una poderosa minaccia, che bisognava con ogni sforzo allontanare. I recenti provvedimenti che modificano, se non tolgono, la pluralità bancaria, senza però instaurare il monopolio a tipo Europeo, non possono rappresentare, se ben si guarda, una menomazione, ma forse un ulteriore rafforzamento di quelle coalizioni, cui il sistema Europeo non poteva e non può riuscire favorevole [1]). Fino all' ultima legge la quasi totalità, il

---

1) Il KEMMERER, *Banking Reform in the United States* in « *Papers and proceedings of the Twenty-fifth annual Meeting of the American Economic Association* » contenuti in « The American Economic Review », III, 1, supplemento, marzo 1913. Egli crede che le più forti opposizioni alla riforma fossero determinate, presso il gran pubblico. dal timore della concentrazione finanziaria, della preponderanza dei grandi interessi finanziarî sull' interesse del pubblico. E perciò, per far accogliere il progetto, proponeva alcune riforme democratiche alla progettata « National Reserve Association », particolarmente l'adozione del principio « ogni istituzione un voto », da tenersi come guida nel conferire la rappresentanza ai vari istituti federati.

Quel che il Kemmerer osserva, circa l'opposizione al progetto, testè accolto, non contraddice a quanto è detto nel testo, anzi ne è una ulteriore illustrazione. Infatti la nuova legge favorisce, è vero, la concentrazione bancaria, ma salvaguardia gli interessi delle coalizioni finanziarie, rappresentante nella « National Reserve Association ». Nella « Associazione Nazionale » sono rappresentati anche le « trusts companies », al pari delle banche nazionali e delle banche degli Stati. Si veggano, su questo argomento, gli studî del SPRAGUE, *The proposal for a central bank in the United States* in « Quarterly Journal of Economics », maggio 1909 e *Proposals for strengthening the national banking system*, ivi, febbraio, agosto, novembre 1910. Si vegga sopratutto quanto è detto in « Quarterly », maggio 1909, nov. 1910, sulle difficoltà che si oppongono all'introduzione di una banca centrale nel mercato Americano. L'autore, per altro nell'ultimo dei citati scritti, accede all'idea di una « central bank *of limited scope* ». « Further reflexion, however, has led me to the conclusion that a central bank is feasible for this country, but only upon two conditions ». È la prima delle condizioni, secondo l'autore, è « the adoption of measures designed *to strengthen the other banks*.... in order to diminish the strain upon the central bank and consequently the need of granting it the colossal lending power which will otherwise be indispensable » La sua « lending function » dovrebbe essere « secondaria » e « its power to estending credit could be limited to such comparatively small proportions that the difficulty of handling its loan account in normal times would not be of serious moment ». La principale funzione della banca centrale proposta dall'autore dovrebbe essere quella di una *clearing house*, funzione dunque essenzialmente diversa da quella delle banche monopolistiche d' emissione negli Stati Europei e compatibile con l'intatta persistenza della pluralità bancaria.

Sulla *nazionalità* del mercato monetario Americano ved. lo stesso SPRAGUE, *op. cit.*, « Quarterly », febbraio 1910, p. 219. « In every country there is a central money

90 % dei biglietti emessi dalle banche nazionali doveva essere garantita da titoli del debito pubblico Americano (*United States bonds*). Ed infatti nel decennio 1900-1909 l'ammontare medio annuo dei biglietti e la corrispondente garanzia su titoli è rappresentata dalle cifre seguenti:

Anni	Biglietti	Titoli
1900	doll. 260,293,746	223,869,280
1901	» 339,884,257	308,625,545
1902	» 358,173,941	322,207,220
1903	» 383,173,195	339,993,481
1904	» 428,886,482	389,966,135
1905	» 468,285,475	435,487,040
1906	» 538,065,425	500,046,261
1907	» 589,445,599	512,369,618
1908	» 662,473,554	605,084,732
1909	» 680,666,307	635,828,337

Il carattere più saliente di questo sistema era la mancanza di ogni elasticità nella circolazione dei biglietti, lenta a seguire i bisogni effettivi del mercato [1]). Non si ha però un chiaro concetto del sistema, che, nonostante i suoi evidenti difetti, ha potuto così lungamente persistere se non si avverte la importanza relativamente scarsa della circolazione dei biglietti di banca negli Stati Uniti in confronto con gli altri strumenti della circolazione. Nel 1909 la circolazione delle Banche Nazionali era di appena dollari 689,920,074 sopra un totale di dollari 3,406,328,354, ammontare complessivo degli strumenti monetarî del paese, cioè di appena il 20.25 %. Nell'antecedente 1908 era stata lievemente superiore (20,63 %), ma in ciascuno degli anni antecedenti dal 1885 in poi non aveva mai raggiunto il 20 %, da cui anzi era ordinariamente rimasta lontana, scendendo sino ad un minimo di 9,86 nel 1892. La circolazione di Stato rappresenta negli Stati Uniti una parte preponderante della circolazione. Potè esser calcolata a circa 1700 milioni di dollari nel

---

market to which is always shifted nearly the entire burden of supporting the credit structure in emergencies. This is obvious in any country in which banking is carried on by a few banks with many branches, since the central offices of such banks are with few exceptions in its chief money center. In the United States with its multitude of independent local banks it is, indeed, less obvious, but it is no less certain that this burden rests upon the central money market of the central money market of the country, New York City ». A dimostrazione di questa egemonia di New-York sull'intero mercato monetario Americano vedi gli interessanti dati dello stesso SPRAGUE, *op. cit.*, pp. 220 ss.

[1]) Vedi, per un'accurata dimostrazione, lo scritto del SCHUMACHER, *Le marché financier Américain et sa récente crise monétaire*, trad. fr., Parigi 1909, pp. 23 ss.

1909. Alcuni competenti scrittori non nascondono la loro maraviglia, per questo fenomeno, giudicando strano che il paese il quale dispone della più grande potenza finanziaria abbia la più estesa circolazione di Stato, mentre tutti i paesi, che sono stati costretti a ricorrere a un tale espediente in periodi calamitosi, hanno poi compiuto ogni sforzo per liberarsene [1]).

Ma è facile vedere che questa tenace persistenza della circolazione di Stato, al pari dell' imposizione, già assoluta, di quella pericolosa ed unilaterale garanzia alla circolazione dei biglietti delle banche nazionali, che sono i titoli del debito pubblico e della stessa molteplicità degli organismi bancarî si spiegano anche come effetti di un unico fenomeno: la preponderanza della convenienza politica, che mira a disciplinare sotto l'autorità dello Stato le forze economiche della nazione, sopra la convenienza economica e le sue « leggi » a torto giudicate uniformi e universali. Anche la molteplicità delle banche, è, sotto un certo aspetto, collegata con questo fatto politico, in quanto è evidente che il regime del monopolio e la esistenza di un unico possente organismo bancario sarebbero incompatibili con la persistenza di una circolazione di Stato così largamente sviluppata. In sostanza i due grandi ostacoli al monopolio bancario a tipo Europeo sono rappresentati negli Stati Uniti dalle coalizioni finanziarie e dallo Stato. L'ordinamento bancario passato e quello attuale sostanzialmente analogo rappresentano come la resultante di queste forze dominanti la vita economica del paese. È facile ripetere che siamo di fronte ad « errori » o « aberrazioni » della « pratica » [2]):

---

[1]) LÉVY, *op. cit.*, p. 533.

[2]) Il Fanno, che aveva completamente trascurato nel suo lavoro sulle *Banche e il mercato monetario* l'esperienza eloquente degli Stati Uniti, ha poi dedicato uno scritto speciale (*L'ordinamento delle banche agli Stati Uniti* in « Rivista delle società commerciali », 31 maggio 1913, pp. 428 ss.) al sistema bancario Americano. Immobile nei suoi preconcetti, l'autore proietta le sue ideologie sull'ordinamento bancario Americano, ma naturalmente non può offrircene una razionale spiegazione. « Manchevole e difettoso è sotto ogni rispetto, egli afferma, il sistema attualmente in vigore e fonte di perturbamenti monetarî assai gravi ». E perchè dunque resiste? « È l'idolatria conservatrice per le istituzioni vigenti, viva e profonda nelle genti anglo-sassoni ».

Spiegazione che non regge, ma che quando pure fosse accettata smentirebbe senz'altro la teorica del fatale adattamento degli ordinamenti bancarî ai caratteri estrinseci delle economie. Non vi sono più tante economie locali indipendenti; vi è una economia nazionale; eppure abbiamo la molteplicità bancaria. L'autore non sa capacitarsi come le banche di emissione non sieno, secondo che accade negli altri paesi, le « custodi della riserva metallica nazionale » (vedemmo che anche questo non è sempre vero); come alle banche nazionali sia affidata la funzione del

in realtà ci troviamo davanti un dato importantissimo dell'esperienza, che è doveroso spiegare [1]).

---

credito e al pubblico tesoro la custodia delle riserve metalliche. Ed infatti questo non si inquadra nella « logica economica » universalistica.

Eppure, se egli avesse voluto per un istante dicostarsi dalla breve logica « economistica » avrebbe negli stessi fatti che descrive trovato una spiegazione del misterioso fenomeno. Egli ricorda la grande importanza, che ha negli Stati Uniti la circolazione di Stato, come anche noi avvertimmo nel testo, ricorda, per esempio, che la tesoreria federale emette, oltre i *golden* e *silver certificats*, interamente coperti, i *greenbacks*, convertibili ma non coperti che parzialmente. Ora poichè i biglietti di banca sono convertibili in *greenbacks* e questi alla loro volta in moneta metallica, ne segue che tutta la circolazione cartacea riposa sulla riserva metallica, custudita dal pubblico tesoro, ne segue che « il mercato monetario, anzichè essere dominato e diretto dalle banche di emissione viene regolato e disciplinato dal ministro delle finanze ». A ciò si aggiunga che negli Stati Uniti il pubblico danaro è affidato, per l'amministrazione, non ai grandi istituti di emissione, ma alla tesoreria nazionale, dal che conseguono ristrettezze monetarie quando il bilancio si chiude con notevole avanzo e aumento soverchio di medio circolante quando il bilancio si chiude con un *deficit*. In ogni caso è soltanto l'intervento governativo quello che può tentare di ristabilire l'equilibrio, con non sempre efficaci espedienti.

Ebbene tutto ciò è precisamente il documento della evidente verità che vi sono dei motivi politici i quali, insieme con altre cause, mantengono in America il vigente ordinamento bancario; in quanto lo Stato non vuole rinunziare alla sua egemonia economica e particolarmente bancaria e confermano, ancora una volta, l'influenza dominante dell'elemento politico-finanziario sull'ordinamento bancario concreto.

Del resto la « logica economica » universalistica, che frantuma i fatti dentro le sue strettoie, perchè mai non si domanda quanto l'egemonia statale e la coalizione sindacale possono aver contribuito allo sviluppo economico Americano, perchè si ferma ad esaminare talune conseguenze inevitabili e certo deplorevoli di codesti fenomeni sulla circolazione, senza considerare questi riflessi circolatori in rapporto a tutto il sistema dell'economia Americana? Perchè cadrebbero, di fronte alla storia, le sue leggi formali e universali.

Quanto all'opinione scientifica, tutt'altro che concordemente favorevole alla Banca unica, tipo Europeo, cfr. la nota 1, p. 457.

[1]) Come nel testo è detto, le ultime riforme (« Currency Bill. » del 23 dicembre 1913) non hanno portato al sistema modificazioni veramente sostanziali. Si è creata una nuova classe di banche (le *Federal Reserve Banks*), in numero da 8 a 12. Queste *Reserve Banks* sono altrettanti sindacati delle banche nazionali, le quali si raggruppano, nei singoli distretti, attorno alle *Reserve Banks* e ne possiedono le azioni. Le *State Banks* e le *Trust Companies* hanno soltanto la facoltà, non l'obbligo, di parteciparvi. Il principale compito delle *Federal Reserve Banks* è di riscontare gli effetti presentati dalle banche azionarie e resultanti da transazioni agricole, commerciali ed industriali.

Le « Federal Reserve Banks », si noti, sono sottoposte a l'autorità d'un « *Federal Reserve Board* », composto di sette membri di cui due di diritto, il segretario del Tesoro e il « Controllore della Circolazione » e cinque nominati dal Presidente degli Stati Uniti. Si tratta dunque d'un vero e proprio organo dello Stato.

Questo « Federal Reserve Board » rimetterà alle « Federal Reserve Banks » delle « Federal Reserve Notes » che costituiranno un debito diretto dello Stato Federale, avranno corso presso tutte le banche nazionali e le altre aderenti al sistema e saranno rimborsabili in oro al « Treausury Departement » degli Stati

Non si intrattiene il Fanno, nel suo lavoro, sulle vicende percorse dalle banche di emissione in Italia. Ma anch'esse meritano un cenno e anch'esse smentiscono le astrazioni ideologiche [1]).

Se la pluralità perdurò in Italia, anche dopo il compimento dell'unità politica, e con gravissimo danno dell'economia nazionale, per circa un trentennio, non si dirà certamente che fu questa una imposizione dell'assetto economico estrinseco, ma se mai una violenta imposizione della convenienza politica sulla economica. Nè i dissesti che condussero a rovina la Banca Romana rientrano nelle leggi prestabilite dall'autore, per cui, nel periodo di decadenza della pluralità, mentre si forma la nuova economia nazionale e si preparano le basi del monopolio bancario futuro, le banche, estendendo oltre i confini locali il campo d'azione, preludono, con una reciproca rovinosa concorrenza, alla propria inevitabile fine. Come bene osserva il Canovai, la cui lucida trattazione storica è di giusto ammonimento contro le ideologie storico-economiche, fragile piedistallo alle accarezzate ma infondate astrazioni [2]), avvenuta nel 1870 l'annessione dello Stato Pontificio al Regno d'Italia, il Governo Italiano riordinò il Banco dello Stato Pontificio « con provvedimenti di speciale favore, che avrebbero consentito, sotto una amministrazione abile, oculata e corretta, di infondere vita nuova e rigogliosa

Uniti e in oro e in moneta legale presso ogni banca federale. È questa la circolazione coperta dal portafoglio commerciale, ma le « Federal Reserve Banks » possono continuare ad emettere biglietti garantiti dalle obbligazioni degli Stati Uniti, analogamente a quanto l'antica legislazione stabiliva per le banche nazionali e senza il limite del capitale sociale.

Le singole banche nazionali continueranno ad avere il diritto di mettere in circolazione biglietti garantiti dalle obbligazioni degli Stati Uniti, ma due anni dopo la promulgazione della legge e per un periodo di venti anni, potranno sopprimere o ridurre questa circolazione, domandando la vendita alla pari, oltre gli interessi in corso, delle obbligazioni depositate. *Ma il Tesoro potrà ripartire queste obbligazioni ritirate presso le banche federali*, con un massimo di venticinque milioni per anno e per banca federale, comprese le obbligazioni acquistate anteriormente. E così si ritorna al punto di prima!

[1]) Cfr., per la storia delle banche di emissione, il bel lavoro del CANOVAI, *Le banche di emissione in Italia*, Roma, 1912.

[2]) Molto giustamente scrive il CANOVAI, *op. cit.*, pp. 14-15: « L'Italia, che pur avrebbe avuto, al momento della sua costituzione politica, il bisogno di creare un sano organismo del credito che avesse agevolato il soddisfacimento delle sue necessità economiche, non seppe tuttavia risolversi a provvedere nel modo che l'interesse pubblico avrebbe richiesto. E può a giusta ragione affermarsi che l'Italia, che ha pur saputo di poi, per unità di leggi e concordia di uomini, realizzare in gran parte, nella sostanza, i benefizi dell'unità della emissione, pur conservando tre Istituti, non vi sarebbe tuttavia pervenuta senza l'intervento di un avvenimento straordinario, grave e triste, quale fu la rovinosa e vergognosa caduta della Banca Romana ».

all' Istituto che assunse il titolo di Banca Romana ». E se è vero che pel decreto 2 dicembre 1870 la Banca perdette il privilegio esclusivo dell' emissione nell' ex-Stato Pontificio, è vero anche che fu compensata da una conveniente indennità, imposta dallo stesso decreto agli altri istituti, che avessero voluto aprire sede e succursali a Roma e nella Provincia, mentre è certo che, già prima del '70, in pieno monopolio regionale, le condizioni di quell' Istituto, per gli abusi di ogni genere commessi dagli amministratori, erano diventate addirittura rovinose. Guardiamoci dunque dal vedere nelle vicende della Banca Romana il documento della « fatale » legge storica, che trascina a rovina, senza scampo, le banche concorrenti nell' estremo periodo della pluralità!

È poi un fatto che il momento della pluralità coincide in Italia col momento delle più deplorevoli intromissioni politiche, mentre il riordinamento a tipo quasi-unitario segna, anche nella storia delle banche e dei loro rapporti col Tesoro, una nuova èra, in cui gli istituti di emissione, massime la Banca d' Italia, svolgono a pro dell' economia nazionale un' opera sapiente, continua, vigorosa, e nel tempo stesso costituiscono un valido appoggio allo Stato e alle sue finanze, specie negli istanti di crisi [1]).

---

[1]) Sulla meritoria opera di risanamento compiuta dagli istituti di emissione in Italia veggansi le importanti notizie raccolte nel lavoro del CANOVAI. Notevolissima la estinzione delle operazioni immobilizzate compiute dalla Banca d'Italia, la quale, nel periodo di otto anni, riuscì a liquidare 245 milioni di operazioni, rappresentate, per oltre 108 milioni, da immobili pervenuti per varie ragioni creditorie, alla Banca.

Quale radicale trasformazione si sia avverata nella gestione dei nostri istituti di emissione, grazie alle leggi benefiche e alla corretta, anzi sapiente, politica bancaria, può essere dimostrato dalle cifre seguenti, che mettono in paragone la circolazione bancaria e la riserva dei tre Istituti Italiani, rispettivamente al 31 dicembre 1894 e al 31 dicembre 1908:

	Circolazione (milioni)	Rapporto percentuale della riserva alla circolazione dedotta la r. pei debiti a vista
31 dic. 1894	1126	42
» » 1908	1862	74,66

Dal 1908 in poi il rapporto percentuale della riserva alla circolazione è andato però diminuendo lievemente, ma sensibilmente, come dimostrano le seguenti cifre:

	Circolazione (milioni)	Rapporto percentuale
31 dic. 1909	1931	72,94
» » 1910	2026	69,62
» » 1911	2193	66,92
» » 1912	2212	68,24
» » 1913	2283	68,72

Questa la situazione prima della crisi politica, che imperversa mentre scriviamo. Il decreto 4 agosto 1914, che ha consentito l' estensione della circolazione,

Anche il problema delle garanzie necessarie per l'emissione dei biglietti di banca comporta, entro i limiti di alcune norme generiche ed uniformi, soluzioni di carattere relativo, come dimostra l'esistenza di molti diversi sistemi, dei quali invano si cercherebbe la ragione d'essere fuori dell'ambiente in cui nacquero e si mantengono. Il sistema inglese, rigidamente inspirato al principio metallico (*currency principle*), che impone una copertura metallica completa dei biglietti emessi, al di là di una cifra fissa corrispondente in gran parte a crediti della Banca verso lo Stato, ha potuto persistere, nonostante le critiche vivaci degli avversarii, che ripetutamente han rimproverato al sistema l'assenza di qualsiasi elasticità. Ed infatti, a prima vista, sembra il metodo irrazionale ed impacciante, ma la pratica di settant'anni (dall'atto di Peel del 1844 in poi) ha dimostrato che ben si adatta alle condizioni normali dal mercato Inglese, senza cagionare fastidî soverchi durante le crisi. In un periodo così lungo la sospensione dell'atto di Peel si è avuta appena pochissime volte, l'ultima come conseguenza dell'attuale conflitto Europeo. Ma ogni volta si è verificato un fatto singolare: che la Banca, autorizzata ad emettere biglietti in quantità superiore a quella prescritta degli statuti, ha fatto uso assai scarso della ottenuta facoltà. Così, sospesosi una prima volta l'atto bancario il 25 ottobre 1847, la Banca non si valse del diritto di emissione oltre il limite statutario; la seconda volta nel novembre 1857 oltrepassò lievemente (bilancio 18 novembre di quell'anno) codesto limite. Al

---

ha portato una molto forte diminuzione nel rapporto. Dovrebbe essere questo un severo monito a coloro, e non son sempre senza autorità, che insistentemente richiedono nuovi aumenti e sognano il rimedio alla crisi nella emissione sregolata di carta-moneta.

I.

Banca Italia.

	Circolazione	Rapporto percentuale della riserva alla circolazione
31 luglio 1914	1780,4	70,26
10 agosto 1914	2086,7	57,65

II.

Banco Napoli.

31 luglio 1914	428,2	65,10
10 agosto 1914	491,7	56,85

III.

Banco Sicilia.

31 luglio 1914	106,7	60,60
10 agosto 1914	126,7	51,10

tempo della terribile crisi del 1890 (fallimento della casa Baring) la Banca d'Inghilterra potè trarsi d'impaccio senza sollecitare la sospensione dell'atto di Peel, mercè l'aiuto di alcuni istituti bancarii, massime la Banca di Francia e quella di Russia. Ed anche oggi, come già si è accennato (cfr. p. 421, n. 1), la ultima sospensione dell'atto di Peel sembra doversi risolvere, conforme alle tradizioni, in una emissione limitata di biglietti, tale da conservare la illibatezza della lira sterlina.

Di fronte a un sistema, che ha dato prove così eccellenti, anche nei momenti più critici, cade ogni preconcetto teorico. Certo quel che ben si adatta all'Inghilterra sarebbe fonte altrove dei più gravi inconvenienti. La grande preoccupazione Inglese fu sempre, e si mantiene oggi, quella di conservare alla piazza di Londra la prerogativa di attrarre spontaneamente l'oro da tutte le parti del mondo, per il qual privilegio è condizione essenziale che sia conservato il cambio a vista dei biglietti. Ora nessun sistema potrebbe meglio del rigido sistema « metallico » assicurare perennemente quella conversione dei biglietti, che è il vero fondamento su cui poggia la prerogativa tanto gelosamente custodita dall'Inghilterra. D'altra parte se veramente il sistema Inglese costringe la Banca a limitare i suoi sconti e le sue antecipazioni alla quantità dei biglietti di cui dispone, meno la indispensabile riserva, questa coattiva limitazione dell'attività commerciale ed industriale della Banca non porta ad apprezzabili inconvenienti, dato lo sviluppo poderoso delle banche ordinarie e data soprattutto la loro spontanea ed intima solidarietà con la Banca di emissione. Il sistema, in sostanza, ben si accorda con quella specificazione e cordinazione di attività, fra banche ordinarie e banca d'emissione, che consente tuttavia, come dicevamo, la costante preminenza della Banca d'Inghilterra su le altre tutte.

Le cose procedono ben altrimenti in Germania, ove noi ci troviamo di fronte a un ordinamento del tutto diverso. Poco conta, come qualche autore, anche recentemente, ha ricordato, che il legislatore, nel 1875, abbia tenuto presente il *Peel act* del 1844 ed abbia avuto « analoga » intenzione di sacrificare la elasticità della circolazione alla sua sicurezza [1]). La legge del 1875 prescrive una limitata riserva metallica di appena un terzo della circolazione e colpisce con un'imposta

---

[1]) Così anche M. LAIR. *La banque d'Allemagne*. nel cit. volume « Les grandes banques d'émission », p. 61. Cfr. anche GRAZIANI, *Istituzioni di economia politica*, cit., p. 647.

del 5 % i biglietti eccedenti l'incasso aumentato da un « contingente » determinato, che ha subìto variazioni nel corso del tempo (per la Reichsbank, secondo la legge del 1909, 550 milioni, con elevazione temporanea a 750 milioni alla fine di ciascun trimestre). Ha una grande importanza in Germania questo fenomeno dei *periodi critici trimestrali*, in cui regolarmente, come conseguenza di un aumento improvviso ed intenso della domanda di credito, di un ritiro dei depositi fatti dalle banche ordinarie presso la Reichsbank, dei grandi pagamenti a cui è tenuto lo Stato, si avvertono fenomeni piuttosto impressionanti: aumento considerevole nella circolazione dei biglietti, diminuzione dell'incasso-oro, elevazione delle tratte e delle anticipazioni su pegni, indebolimento della copertura dei biglietti (per es., nel 1912, la copertura il 25 novembre era del 65 %, il 23 dicembre del 51 %, il 31 dicembre del 41,80). Questi fenomeni sono naturalmente il riflesso di tutto l'ordinamento nazionale del credito. Il maraviglioso sviluppo industriale della Germania è stato promosso arditamente dalle banche, che han consentito all'industria enormi antecipazioni. La banca di emissione è stata trascinata in questo movimento vertiginoso, appena debolmente frenato dai saggi e periodici avvertimenti di moderazione che il direttore della Reichsbank ha rivolto alle banche ordinarie e dalle misure di precauzione a cui egli ha dovuto ricorrere [1]).

Comunque è certo che l'ordinamento germanico, anche per quanto riguarda l'emissione dei biglietti e le rispettive garanzie, non si spiega senza considerare gli aspetti concreti e caratteristici che il fenomeno economico-nazionale presenta in Germania, ove la banca è divenuta strumento poderoso di sviluppo economico e di espansione imperialistica [2]), ove l'istituto di emissione ha dovuto in gran parte uniformarsi, non senza scorgere il pericolo, alle imposizioni dell'ambiente. Naturalmente ognuno vede quali potrebbero essere le conseguenze di una crisi politica, come quella che attraversiamo, ma ognuno deve riconoscere i caratteri politico-economici del fenomeno del credito in Germania, ed in essi esclusivamente cercare la ragione dei fatti. E già la natura dei provvedimenti, che si son presi in Germania allo scoppiar della crisi, è la miglior riprova della necessaria anelasticità del sistema [3]).

---

[1]) Su ciò cfr. RAFFALOVICH, *Le marché financier*, vol. XXII, a. 1912-13, Parigi, 1913, p. 126.

[2]) Cfr. RIESSER, *Die Grossbanken*, cit., spec. pp. 371 ss.

[3]) Si è dispensata la Reichsbank dal pagamento dell'imposta del 5 %, di cui è detto nel testo, si è autorizzata a far figurare i buoni del tesoro Imperiale nel

In Francia non è stabilito un limite massimo della riserva, abbiamo invece il limite massimo di emissione, che è andato gradatamente elevandosi fino a raggiungere, prima della guerra, 6.800 milioni [1]). Se non che queste disposizioni legislative non danno, di per se stesse, alcuna idea del sistema francese, la cui forza consiste nelle poderose riserve auree della banca di emissione, elemento preponderante, come dicemmo, del patrimonio nazionale, e presidio della corretta e cauta politica delle banche ordinarie. Ed è perciò che la Francia nella crisi attuale offre, nonostante il corso forzoso, garanzia di una resistenza economica, che è il resultato dell'equilibrio non mai interrotto tra sviluppo industriale e sviluppo bancario.

§ 173. — Dalla metà dello scorso secolo in poi in Francia, in Italia, in Germania ed altrove fiorirono, per qualche decennio, gli istituti di credito mobiliare, sorti col fine di promuovere l'attività industriale, mercè la costituzione di grandi imprese anonime. Gli istituti raccoglievano il capitale di esercizio emettendo obbligazioni proprie a un certo interesse ed antecipavano alle nuove società costituite il capitale di fondazione. Il portafoglio dei titoli emessi dalle società rappresentava il fondo di garanzia pei portatori delle obbligazioni.

Ma gli istituti di credito mobiliare, modellati su questo tipo, che può chiamarsi francese (perchè ebbe la sua prima e maggiore esplicazione nella « Société général du Crédit Mobilier » sorta in Francia nel 1852), non ebbero lunga vita. L'Istituto Francese visse dal 1852 al 1867, il « Credito Mobiliare Italiano » dal 1863 al 1892; e l'uno e l'altro dopo momenti di intensa e gloriosa attività decaddero e perirono, non senza avere malauguratamente trasformato il loro primo e fortunato indirizzo: il « Crédit Mobilier » si era ingolfato in rischiose operazioni di borsa, che poi lo travolsero; il « Credito mobiliare » estese oltre misura l'operazione del deposito, mentre era

---

suo portafoglio, che deve, per disposizione statutaria, coprire la parte della sua circolazione eccedente l'incasso, si è ad essa consentito di scontare effetti muniti di una sola firma. Nello stesso tempo la Banca Imperiale è stata dispensata dalla conversione in oro dei suoi biglietti e le si è imposto l'obbligo di scambiarli coi boni delle casse di prestito (stabilimenti che fanno prestiti su titoli e mercanzie), la cui circolazione è stata elevata da 1500 milioni a tre miliardi. È curioso che per l'Einaudi, *art. cit.*, a p. 421, n. 1, queste non sien che « ombre » del bellissimo quadro, in cui è dipinto il meccanismo bancario tedesco! Fra le « ombre » convien mettere anche il deprezzamento del marco, sino ad oggi crescente, barometro della situazione monetaria del paese.

[1]) Con la legge 6 agosto 1914 è stato elevato a 12 milioni.

immobilizzata una gran parte delle sue attività e fu travolto durante la crisi finanziaria del '92 dal *run* dei depositanti [1]).

Si volle vedere in questi episodî, certo caratteristici, delle alterne vicende e della precipitosa fine degli istituti di credito mobiliare in Francia e in Italia il documento di una « fatale » legge storica. Fu detto che gli istituti di credito mobiliare esercitavano funzioni vitali soltanto ai primi inizii dello sviluppo della grande industria; mentre, passato il primo turbine di rinnovamento economico, « l'attività febbrile doveva lasciare il posto ad un'attività calma ed uniforme, limitantesi ad utilizzare le grandi opere compiute, *le creazioni di società anonime dovevano del pari diminuire* », cosicchè il campo speciale di attività degli istituti di credito mobiliare poteva considerarsi « esaurito ».

Ma i fatti contraddicono a queste vedute, perchè ci dimostrano che in Francia lo sviluppo industriale largamente si rinnova e si intensifica negli ultimi decennî [2]) e quanto all'Italia è certo che nel periodo posteriore al 1900 si hanno momenti di invidiabile iniziativa industriale. Basta pensare agli anni 1905-1907, in cui le azioni emesse dalle società per azioni Italiane raggiunsero rispettivamente le cifre di L. 785,164,492; 759,465,285; 619,410,465.

La ragione vera della breve fortuna degli istituti di credito mobiliare, a tipo francese, è ben altra; è, in certo senso, proprio l'opposta. È il crescente sviluppo industriale, che procede però con sensibili intermittenze, quello che rende inadatto il tipo d'istituto puro di credito mobiliare, il quale raccoglie capitali e li destina al finanziamento delle imprese industriali, legando intimamente le sue sorti alle vicende delle imprese costituite. Nulla prova che dopo un momento di iniziativa poderosa sia succeduto un periodo di raccoglimento modesto. Tutt'altro! Vero è bensì che, mentre la finale tendenza dell'attuale movimento economico sembra svolgersi, almeno sino ad oggi, in senso di continuo progresso, (prescindo, in questo momento, dalla crisi politica attuale) questa tendenza è quasi periodicamente interrotta da momenti di crisi, che preludono a nuovo

---

[1]) Per la storia dei due istituti veggasi lo scritto ben noto del AYCARD, *Histoire du Crédit Mobilier*, Parigi 1867 e quello ormai classico del PANTALEONI, *La caduta della società generale di credito mobiliare italiano* in « Giornale degli Economisti », aprile, maggio, nov. 1895, 2.ª ed. in « Scritti varii di economia », III, pp. 322 ss.: cfr. anche PLENGE, *Gründung und Geschichte des Crédit Mobilier*, Leipzig 1903.

[2]) Cfr. anche, in proposito, LESCURE, *L'épargne en France*, Parigi, 1914, specie a p. 110 la tavola V (emissione dei valori in Francia). Nonostante le continue oscillazioni, è pure evidente una continua tendenza all'incremento. Nel 1912 le emissioni ammontarono a milioni 5,01.

risveglio. È così accade, che quando pulsa accellerato il ritmo della vita economica, grande masse di capitale sono richieste per finanziare le imprese sorgenti o risorgenti; ma quando sopravviene la crisi l'istituto di credito mobiliare non può sottrarsi alla sorte delle imprese che ha fondato e protetto. Nel momento della crisi, ingolfati, come erano, in operazioni attive, rischiose e a lunga scadenza, senza la necessaria corrispondenza con le operazioni passive, gli istituti di credito mobiliare, a vecchio tipo, erano destinati a soccombere non perchè il campo di attività del credito mobilare fosse esaurito o andasse esaurendosi, ma perchè era fondamentalmente erronea la loro organizzazione tecnica, inadatta al compito, che si prefiggevano. Si spiega perciò, in linee generali, la cattiva prova fatta da questi istituti, incapaci, per loro stessa natura, a resistere alla perenne alternativa delle vicende economiche.

E si comprende come agli istituti puri di credito mobiliare succedano altri organismi finanziarî più adatti a compiere la stessa funzione: le banche ordinarie, che, con la varietà delle loro operazioni, con una prudente trasformazione dei metodi coi quali l'istituto bancario può sorreggere l'impresa industriale, ai suoi inizî e durante la sua vita, si garantiscono, per quanto è possibile, contro il rischio dell'improvvisa crisi industriale; i sindacati finanziarî, che, costituiti per lo specifico e momentaneo intento di emettere sul mercato certi determinati valori (cfr. § 72), non si trovano necessariamente coinvoìti nelle perenni e alterne vicende industriali.

Non si dica dunque che si è andato estinguendo e neanche limitando il campo di attività proprio degli istituti di credito mobiliare, perchè tutto dimostra il contrario, ma che da un lato queste operazioni, di cui è sempre aumentata l'importanza, sono andate coordinandosi nelle banche ordinarie con le altre operazioni bancarie, in seguito ad un logico processo di concentrazione, mentre d'altro lato è andata specificandosi per quanto riguarda la quantità delle operazioni, l'attività delle imprese di tal genere, mercè la costituzione di sindacati finanziarî per uno scopo determinato, che d'altronde svolgono l'opera loro sotto la protezione e con l'impulso dell'alta banca [1]).

---

[1]) Già il FERRARIS, *Principî di scienza bancaria*, p. 308, avvertiva giustamente che il credito mobiliare è andato « generalizzandosi e popolarizzandosi », come sarebbe inconcepibile se proprio « intermittente e meschino » ne dovesse essere oggi il campo di operazione.

Il PANTALEONI, *op. cit.*, p. 380, osserva che « gli istituti di credito mobiliare vissero, e vissero *lautamente*, finchè corrisposero ad un bisogno e subirono per-

È invero una curiosa applicazione del metodo storico quell'indirizzo *dogmatico* che in ogni fatto che accade vede l'esplicazione necessaria di una legge « fatale ». Gli istituti di credito mobiliare, a vecchio tipo, si costituirono e vissero, dunque erano necessarî proprio in quella forma; decaddero e perirono, dunque la loro funzione è scomparsa. Ma invece i fatti dimostrano che la funzione è

---

dite e si sfasciarono sotto l'operazione della legge della produttività decrescente, allorchè si ostinarono a lavorare sopra un campo mietuto ». Ma dalle stesse profonde analisi del Pantaleoni sulle cause che determinarono la caduta del Credito Mobiliare Italiano non resulta confermata codesta opinione, anzi si traggono piuttosto elementi in favore di quanto è sostenuto nel testo.

Osserva infatti l'autore che le istituzioni di credito mobiliare (s'intende a vecchio tipo) si prefiggevano operazioni quasi tutte a lunga scadenza e, per giunta, assai aleatorie. Esse infatti o fornivano addirittura il capitale fisso alle aziende industriali e commerciali, oppure, prendendo azioni e obbligazioni di imprese già esistenti, fornivano ad esse la disponibilità del capitale libero. Erano così gli istituti costretti ad immobilizzare lungamente le loro attività e si trovavano perciò di fronte al problema, che fu il problema fondamentale della loro esistenza: come procurarsi il capitale di esercizio? Poichè il capitale proprio, per quanto vistoso, non poteva essere sufficiente, gli istituti stabilirono di emettere obbligazioni, fino ad una somma non maggiore di quella impiegata e rappresentata dai valori in portafoglio. E la esperienza delle obbligazioni fu tentata dall'istituto Francese. Se non che. come egregiamente dimostra lo stesso PANTALEONI (*op. cit.*, pp. 371 ss.), la collocazione di titoli di questa fatta riesce sempre lunga, difficile, di problematico successo. Le preferenze del capitalista, che vuole investimenti sicuri senza rinunciare alla alienabilità dei suoi titoli, sono per i titoli vecchi e già diffusi. « Nell'inizio quindi, ben conclude l'autore, le emissioni di obbligazioni (di istituti di credito mobiliare) si dibatte, per così dire, in un circolo vizioso, in quanto che avrebbero bisogno di poter esser collocate prontamente e largamente per presentare realmente i vantaggi che ripromettono, mentre d'altra parte non possono conseguire un mercato ampio in breve tempo senza già presentare quei vantaggi ». Rileva l'autore che la stessa difficoltà esiste per le cartelle fondiarie, ma si può obiettare che gli istituti di credito fondiario offrono una garanzia ben più consistente e più stabile e quindi debbono incontrare minori difficoltà nella ricerca dei loro capitali.

Poichè dunque l'emissione di obbligazioni non offriva agli istituti di credito mobiliare il metodo di risolvere il problema della loro vita, altra via non restava da scegliere, se non quella di raccogliere e destinare all'impresa i depositi. La immobilizzazione dei depositi portò alla rovina il Credito Mobiliare italiano, come l'uso dei depositi fu il principio della rovina per l'istituto Francese.

La causa dunque fondamentale della caduta degli istituti di credito mobiliare a vecchio tipo fu la impossibilità di risolvere adeguatamente il problema della raccolta e destinazione dei capitali d'esercizio, problema che doveva rimanere *insolubile* finchè gli istituti avessero persistito nelle loro prime finalità e nella loro prima organizzazione. La loro trasformazione quindi s'imponeva, e s'impose pressochè ovunque, dopo la prima esperienza, non perchè fosse compiuta la funzione storica, cui vollero adempiere, ma perchè i mezzi adoperati all'intento furono condannati dall'esperienza storica. Non si potrebbe quindi esattamente asserire che gli istituti vissero « lautamente » per un certo periodo, perchè il periodo della fortuna fu soltanto il fuggevole periodo della esperienza, durante il quale si accumularono inevitabilmente le cause di rovina.

rimasta sostanzialmente identica e che i vecchi istituti di credito rappresentano un primo tentativo, non favorito dall'esperienza, di specificazione qualitativa delle operazioni di credito mobiliare.

Se è vero però che le operazioni di credito mobiliare si sono coordinate con le altre nelle banche ordinarie, non si può dimenticare che si incontrano ancora istituti, che delle operazioni di credito mobiliare formano lo scopo precipuo della loro attività. Ricordisi per esempio la « Banque de Paris et des Pays Bas » sorta fin dal 1872 (capitale nel 1912 cento milioni), la quale, sebbene abbia, secondo i suoi statuti, illimitato campo di azione, si è specializzata in operazioni di credito mobiliare: emissioni nel mercato Parigino, partecipazioni alle grandi emissioni e agli affari finanziarî in tutte le grandi piazze d'Europa, fondazione di imprese industriali in Francia e all'estero.

Se non che la Banca di Parigi può considerarsi come un sindacato permanente delle grandi case di finanza di Parigi, Amsterdam e Ginevra, come la coordinatrice della attività finanziaria dei grandi banchieri privati, il che mentre consente alla banca di svolgere una poderosa attività con un capitale relativamente limitato, non contraddice sostanzialmente all' esposto concetto della coordinazione fra le operazioni bancarie.

A parte che la Banca, come si è detto, non ha tassativamente limitato il suo campo d'azione, è certo che le grandi case, in essa federate, esplicano precisamente un'azione complessa e varia. Soltanto hanno sentito la necessità di raccogliersi in federazione sindacale per quella parte dell'attività loro che si concreta nelle operazioni di credito mobiliare.

Le origini della Banca di poco posteriori alla caduta dell'istituto di credito mobiliare Francese, confermano, se pur ve ne fosse bisogno, che questo campo di attività non si era affatto chiuso, tanto è vero che un nuovo istituto, sia pure con tipo diverso, immediatamente sorgeva nel mercato Parigino ed internazionale a prendere il posto dell'antico.

§ 174. — L'attività delle banche nel mercato monetario è opportunamente integrata, in varî paesi, particolarmente l'Inghilterra e gli Stati Uniti, da alcune istituzioni, le stanze di compensazione (Clearing Houses), che, attuando il principio giuridico della compensazione fra debito e credito, portano ad una notevole e proficua economia dei mezzi di scambio.

È tipica la *Clearing House* di Londra. Funzionano oggi a Londra tre stanze: l'antica *Clearing-House* (*Town-Clearing*), la *Metropolitan-Clearing* e la *Country-Clearing*. Alla antica Clearing di Londra aderiscono le principali diciotto banche Londinesi, ciascuna delle quali ha il suo rappresentante che risiede alla Clearing (*inclearer*) [1]) ed è incaricato di raccogliere gli *chèques* tirati dalla sua banca sulle banche affigliate, di prenderne nota e di passarli, per la verifica, ai colleghi delle altre banche. Così è possibile formare un elenco esatto delle somme che ciascuna delle banche deve a tutte le altre e che le altre devono ad essa, di fare il bilancio dei crediti e debiti e procedere al saldo. Il saldo è regolato dalla Clearing.

Stabilite le differenze a debito e a credito di ciascuna banca, l'Ispettore della Clearing, valendosi di speciali moduli, invita la Banca d'Inghilterra ad addebitare in conto corrente ogni banca, accreditando o addebitando in correlazione il conto corrente degli associati alla stanza; il quale conto è naturalmente sempre in pareggio, compensandosi le partite di debito e credito.

Quale importanza abbiano le compensazioni delle Clearing in alcuni paesi può facilmente intendersi quando si pensi che le sole Clearing di Londra ebbero nel 1912 un ammontare di compensazioni pari a circa 16 miliardi di lire sterline [2]).

Negli Stati Uniti, come insegnano le statistiche, la compensazione ha raggiunto un grado di sviluppo addirittura eccezionale. Basta ricordare che la *Clearing-House* di New-York nel 1912 toccò la cifra di quasi novantasei miliardi di dollari, già superata negli antecedenti anni 1906 (oltre 104 miliardi) e 1909 (oltre 103 miliardi). Le Clearing Americane oltre la funzione generale, comune a tutte le stanze di compensazione, esercitano alcune funzioni speciali, come la emissione di certificati sui proprî fondi (*Clearing-House loan certificats*), molto utili nei momenti di crisi, in quanto consentono alle banche associate di fronteggiare una straordinaria domanda di contanti, col fondo comune.

Molto minore importanza ha la compensazione in altri paesi: la Germania (ove le stanze funzionano sotto la direzione accentratrice della Reichsbank); la Francia (ove però la « Chambre de compensation des banquiers de Paris » ha notevolmente sviluppato le

---

[1]) Il lavoro degli *inclearers*, è preparato dai compensatori esterni (*outclearers*), che risiedono presso le singole banche associate ed ivi raccolgono gli *checks* e le cambiali da esigere, classificandoli a seconda delle banche stesse.

[2]) Esattamente Lst. 15.961.773.000, così distribuite: Town-Clearing: Lst. 13.813.447.000; Metropolitan-Clearing: Lst. 841.264.000; Country-Cheque-Clearing: Lst. 1.307.062.000.

sue operazioni, specie dal 1900 in poi, sino ad oltrepassare i ventisette miliardi di effetti compensati nel 1911-12); l'Italia, ove esistono oggi sette stanze di compensazione, esercitate alcune dalla Banca d'Italia (di Firenze, Genova, Milano e Roma), altre dal Banco di Napoli (di Napoli e Torino) ed una, quella di Livorno, funzionante sotto la sorveglianza della locale Camera di Commercio [1]).

§ 175. — Abbiamo esaminato nei paragrafi antecedenti (169-70) che debba intendersi per « politica dello sconto » concreta ed abbiamo respinto quella concezione meccanica, che elimina tutti gli elementi da cui la politica dello sconto dipende, all'infuori di un solo: la massa monetaria esistente. Con ciò non intendesi sostenere, come a taluno sembra, l'« arbitrio » delle banche di emissione in materia di sconto, ma si vuol dimostrare che le cause da cui codesta politica dipende sono più complesse, più varie e più mutevoli di quelle che sembrano ai quantitativisti, semplificatori e complicatori insieme della realtà, per cui hanno il più limitato riguardo.

Semplificatori per quanto riferiscesi alla concezione del fatto economico e delle sue combinazioni coi fenomeni collaterali da essi completamente ignorate; *complicatori* per quanto spetta ai procedimenti per cui il fatto economico avrebbe il suo svolgimento, spesso assai più semplici, se pur meno regolari, di quelli da essi immaginati (cfr. spec. il § 168).

È certo dunque che la politica dello sconto deve risentire tutte le molteplici e delicate influenze dell'ordinamento politico, finanziario, giuridico dei vari paesi ed in più special modo del concreto ordinamento bancario. Il che è da tenersi presente quando si esaminano gli effetti della politica dello sconto nel mercato monetario internazionale.

La politica dello sconto, pur essendo, ben s'intende, *in rapporto* con le condizioni monetarie generali, (verità di indiscutibile evidenza e da gran tempo conosciuta) non ha già quei caratteri di uniformità e di automaticità, che parecchi economisti suppongono. *Non può averli*, perchè se, nei suoi aspetti estrinseci e generici, è un fatto economico universale, nei suoi aspetti intrinseci e specifici, è un fatto economico locale, o meglio nazionale, *non può averla*,

---

[1]) Un'opera classica sulle Clearing-Houses inglesi è quella di W. Howarth, *Our clearing system and Clearing-Houses*, 4.ª ed., Londra 1907 (trad. it. in « Bibl. Ec. », s. IV, vol. 4.°). Non staremo a ricordare la ricchissima bibliografia su questo argomento, specialmente inglese e tedesca, rimandando, per ciò, alla recente opera del Bossi, *Le stanze di compensazione in Italia e all'estero*, Milano, 1913, pp 280 ss.

perchè se anche ciò non fosse ed esistesse, come non esiste, una politica dello sconto *unica* non potrebbe essere mai dominata dal solo elemento economico quantitativo, cioè dalla massa monetaria e dalle sue automatiche variazioni, ma sarebbe pur sempre in funzione con tutti gli altri elementi, che si concentrano e si raccolgono nell'ordinamento bancario positivo [1]).

Premesso ciò vediamo gli effetti della politica dello sconto sul mercato monetario.

Quando in un paese il corso dei cambi diviene sfavorevole, al punto metallico (cfr. il seguente § 176), e si verifica l'esodo dei metalli preziosi, il rialzo del saggio dello sconto *tende* a riportare il turbato equilibrio nel mercato internazionale. Infatti come conseguenza di questo fatto, si ha un rimaneggiamento nella distribuzione internazionale dei vari beni, che fungono da strumenti di saldo internazionale. Cessa l'esportazione della moneta presente e si inizia l'esportazione della moneta futura, dei prodotti, dei titoli fino al momento in cui si è ristabilito l'equilibrio monetario. Riservandoci di esaminare nel seguente capitolo più direttamente l'argomento della bilancia commerciale, in rapporto da prima al meccanismo dei cambî e quindi ai problemi della politica commerciale, domandiamoci in qual modo e con quale diversa efficacia si adempie la funzione compensatrice dai varî elementi.

---

[1]) La nostra concezione per altro è assai diversa da quella dell'ANSIAUX, *Principes de la politique régulatrice des changes*, cit., pp. 63 ss. il quale limitasi ad osservare che il rialzo del saggio dello sconto in caso di tensione monetaria non ha niente di fatale e di automatico, ma è la manifestazione di una « politica artificiale », non imposta dalla forza cieca delle cose, ma dipendente dalla perspicacia dei dirigenti le banche di emissione.

Certo anche questa osservazione ha qualche fondamento di verità, sebbene potrebbe alcuno obbiettare che qua intendesi parlare della politica di sconto *razionale*, conforme alle condizioni del momento, prescindendo degli errori e dalle imperfezioni delle forme concrete d'attuazione.

Ma più che richiamarsi alla *volontarietà* della politica di sconto, importa, come si è fatto nel testo, insistere delle cause che determinano codesta politica (il che è assai diverso) ed è appunto la conoscenza di queste cause che serve a combattere vittoriosamente, meglio di ogni altro argomento, il preconcetto della « fatalità ed automaticità », così caro ad alcuni economisti. Il GRAZIANI, *La moneta nei pagamenti internazionali*, in *Teorie e fatti economici*, Torino 1912, p. 391, conclude che « in ogni caso le modificazioni del saggio dello sconto non sono il resultato di arbitrario procedimento della banca, ma l'effetto delle alterazioni nella bilancia internazionale o nel mercato dei capitali o delle circostanze che concorrono a determinare la concreta composizione del medio circolante di un paese ». Ed è certamente, con queste accorte osservazioni, più vicino al vero dei semplici quantitativisti. Ma non si dimentichi che molte altre circostanze vi sono, da cui la politica dello sconto è determinata, tra cui quelle di carattere giuridico-politico, cui abbiamo più volte accennato. Si escluda pure l' « arbitrio », ma non si dimentichi la complessità e la variabilità del fenomeno.

Alcuni scrittori hanno distinto gli strumenti di saldo internazionale, a seconda che esercitano un'azione equilibratrice temporanea o definitiva, a seconda cioè che provvedono a ristabilire l'equilibrio tra paese e paese in modo provvisorio o in modo stabile: apparterrebbe alla prima categoria la moneta futura; alla seconda i prodotti ed i titoli.

Che i prodotti fungano da strumento definitivo di saldo internazionale è, dicono questi scrittori, « cosa evidente che non ha bisogno d'essere dimostrata »; meritevole di dimostrazione, ma egualmente sicura, sembra, l'« azione definitiva » dei titoli [1]). Ma qua il dubbio sorge legittimo.

I titoli non si possono considerare come strumento definitivo di saldo internazionale. Giustamente osservava il Loria che la esportazione dei titoli non toglie punto al paese, che ha bilancia sfavorevole, la necessità di deprezzare i proprii prodotti, per renderne accettabile una maggiore quantità al paese creditore; poichè in luogo di dovere l'equivalente delle importazioni in una sola volta, esso deve spedirne tutti gli anni gli interessi; e siccome questi debbono per ultimo esser pagati in merci, così la necessità di esportare una maggiore quantità dei proprii prodotti si presenta in ogni caso ineluttabile e quindi necessario il loro deprezzamento. Nè infine la esportazione dei titoli vale sempre ad impedire la esportazione dell'oro, la quale può rendersi necessaria non appena il paese creditore intende realizzare i titoli ad esso trasferiti [2]).

---

[1]) FANNO, *op. cit.*, pp. 338-39.

[2]) LORIA, *Il valore della moneta*, pp. 88, 89. In senso contrario FANNO, *op. cit.*, p. 339, ma non con validi argomenti. Egli osserva che « gli interessi e i dividendi recano perturbamenti limitati a una piccola percentuale del valore complessivo dei titoli e i titoli pubblici in genere non sono *normalmente* soggetti a frequenti rimborsi e quindi *in via normale* circolano per molti anni senza essere ritirati... Perciò i titoli... non implicano per ragioni insite nei titoli stessi la necessità, almeno a breve scadenza, di uno scambio inverso, fonte inevitabile di nuovi squilibri monetarî ». Ma l'autore dimentica: *a*) che il pagamento degli interessi e dei dividendi, anche se limitato a una percentuale del valore dei titoli rappresenta sempre una *periodica* alterazione dell'equilibrio monetario momentaneamente ristabilito colla esportazione dei titoli; *b*) che, a parte i rimborsi ed ammortamenti periodici cui i titoli vanno indubbiamente soggetti, il paese debitore è esposto ad improvvise e generali retrocessioni, per parte del paese creditore, dei titoli che quest'ultimo paese aveva momentaneamente accolto, dal che segue uno squilibrio inevitabile della bilancia di commercio. Forse che questo fatto (ricordato anche dal LORIA, *op. cit.*, *l. cit.*) non costituisce una « ragione insita nei titoli », per cui questi *non possono* fungere da strumento definitivo di saldo internazionale?

È poi arbitrario affermare col Fanno che la *massima parte* dei titoli che hanno circolazione internazionale è costituita *dal debito consolidato irredimibile dei vari Stati.* Non sempre è vero. E per convincersene, consideriamo, ad esempio, quale era, al

Se dunque i titoli, al pari della « moneta futura », sono uno strumento temporaneo di saldo internazionale, mentre d'altra parte. per la maggior prontezza con cui subiscono il deprezzamento conseguente al rialzo del saggio dello sconto, avrebbero vera attitudine ad adempiere questa funzione, resulta chiaro, anche per ciò, che l'equilibrio internazionale, *mentre tende a ristabilirsi*, è, *nell'atto stesso*,

---

28 aprile 1909, la situazione del portafoglio estero delle varie categorie di banche Americane degli Stati Uniti:

Qualità delle Banche	Titoli di Stati		Titoli di privati	
« National Banks »	doll.	13.336.159,15	doll.	8.638.792,36
« State Banks »	»	3.236.932,22	»	2.593.799,06
« Mutual Saving Banks »	»	455.098,47	»	728.898,26
« Stock Saving Banks »	»	743.539,26	»	790.796,63
« Private Banks »	»	119.858,73	»	793.623,85
« Loan and Trust Companies »	»	6.745.922,83	»	5.523.019,51
« All Reporting Banks »	»	24.637.510,66	»	19.068.929,67

Anche lasciando in disparte i titoli esteri presso le banche di riporto (pei quali il Fanno osserva che ritornano, è vero, al paese d'onde sono venuti quando scade il riporto, ma non fungono da strumenti compensatori, perchè i titoli sono nel riporto semplici strumenti di garanzia di prestiti), è chiaro che i titoli dei privati, se non raggiungono nelle banche degli Stati Uniti quelli degli stati esteri complessivamente, rimangono di poco inferiori. Ma anche in Francia, ove pure i fondi di stato costituiscono, molto più che altrove, una parte considerevole del portafoglio estero, i titoli dei privati sono tutt' altro che trascurabili. Calcola il Neymarck che i capitalisti francesi detengano un minimo di 40 miliardi di valori esteri dei quali circa 15 miliardi sono azioni ed obbligazioni di società straniere.

Cfr. del resto quanto scrive il NEYMARCK, *La statistique des valeurs mobilières* in *Bulletin de l'Institut International de Statistique*, XIX, 2, il quale osserva che nei periodi di crisi economica, commerciale, industriale e finanziaria, i fondi di Stato e i titoli a reddito fisso sono più largamente tenuti che i titoli a reddito variabile. ma nei periodi di calma, di attività, di ripresa, i fondi di Stato e i titoli a reddito fisso sono meno desiderati dei titoli a reddito variabile. Conformemente, ben a ragione, lo ZAPPA, *La tecnica dei cambi esteri*, I, Milano 1914, p. 199: « Non sempre i titoli a reddito fisso costituiscono il preferito investimento del capitale, che vuole collocarsi all'estero. Nei periodi in particolare di intensa attività economica, sulle azioni converge il favore del risparmio oltre che della speculazione.... ».

In un recente suo studio il RIST, *La hausse du taux de l'intérêt et la hausse des prix*, in « Rev. Éc. int. », 15-20 marzo 1913, constata una tendenza da parte dei capitalisti a rivolgere le loro disponibilità verso gli effetti industriali e specialmente verso le azioni e vede in ciò la principal causa della depressione dei corsi della rendita francese. Contemporaneamente il MAURY, *Les valeurs françaises depuis dix ans*, Parigi, 1912, studiando i corsi di azioni e titoli a reddito fisso in Francia nel decennio 1901-1910, stabilisce che le azioni mostrano un incremento di corso del 43,32 %, mentre i valori garantiti dallo Stato attestano un regresso del 4,64 %.

Cfr. anche sull'orientamento del risparmio Francese verso i valori industriali stranieri LESCURE, *L'épargne en France* cit., pp. 64-66. Dimostra questo scrittore, che negli ultimi due decenni si è avuto un aumento enorme nell'emissione di valori industriali stranieri in Francia. Dal 1902 al 1912 il loro ammontare resulta sempre, salvo nel 1907, superiore all'ammontare delle emissioni industriali Francesi.

soggetto a nuovi perturbamenti per la natura stessa di quegli elementi, che più prontamente fungono da strumenti di compensazione [1]).

Ma, sempre per stabilire l'azione dei titoli, come strumenti di compensazione internazionale, a parte la prontezza e la temporaneità o meno con cui questa funzione è esercitata, giova precisare quale è l'intensità con cui la funzione stessa si compie, cioè, *in primo luogo*, quale è l'intensità del deprezzamento dei titoli in presenza del rialzo del saggio dello sconto.

Alcuni scrittori hanno affermato che i titoli, se risentono più prontamente le variazioni del saggio dello sconto, presentano tuttavia meno ampie variazioni dei prodotti quando si tratta di variazioni monetarie di carattere permanente, il contrario accadrebbe in caso di variazioni di carattere temporaneo [2]).

Ma questa opinione non ha avuto, ch'io mi sappia, una dimostrazione induttiva convincente nè sembra anzi affatto confermata dalle più recenti indagini (cfr. § 160). Quanto alle argomentazioni teoriche che, in difetto di una vera dimostrazione statistica, dovrebbero persuadere ad accogliere codeste conclusioni, sono assai discutibili.

Non è il caso di insistere più oltre nella critica della classificazione delle variazioni monetarie in temporanee e definitive *nel senso voluto dal Fanno* ma, passando sopra a questo punto già esaminato, vediamo, nei suoi elementi, la dimostrazione della predetta tesi. I titoli varierebbero meno dei prodotti perchè una parte dei ti-

---

[1]) La temporaneità del ristabilimento dell'equilibrio per parte dei titoli è riconosciuta dallo ZAPPA, *La tecnica dei cambi esteri*, cit., p. 210. « I prodotti possono ristabilire in guisa assolutamente definitiva il turbato equilibrio della bilancia dei pagamenti, in quanto per essi non deve farsi luogo, come per i titoli, ad un eventuale futuro rimborso ». Trovasi in questo libro un assai accurato apprezzamento dei fatti economici concreti troppo spesso obliati da alcuni economisti. Soltanto qualche volta l'eccessivo riguardo per certe teorie allontana l'autore da questo giusto apprezzamento dei fatti, che è pure il principale pregio dell'opera. Veggasi per es. ciò che è detto su questo argomento, a p. 224, ove, in omaggio all'opinione del Fanno, è parzialmente disdetta la giusta asserzione che leggesi a p. 210.

[2]) FANNO, *op. cit.*, 291 ss. 340. ss. Cfr. anche ZAPPA, *La tecnica*, p. 209. Il LORIA, *op. cit.*, p. 87, vuol riconoscere fra i prodotti ed i titoli, quali strumenti di saldo internazionale, un'altra differenza, oltre quella, certamente esistente, della temporaneità o stabilità di azione. Egli dice che « il deprezzamento dei titoli non è strumento efficace di adequazione della bilancia internazionale, se non quando sia accompagnato da una diminuzione dei depositi e delle riserve delle banche e dei privati; poichè in caso contrario la concorrenza dei capitalisti nazionali farà passare nelle loro mani tutti i titoli deprezzati, impedendone la esportazione ». Ma analogamente il deprezzamento dei prodotti è efficace in vario grado, a seconda che si accompagna in uno od altro grado ad un aumento del consumo interno.

toli e precisamente i titoli a reddito fisso « non mutano prezzo nel passaggio del mercato monetario da una posizione di equilibrio stabile ad un'altra », mentre i prezzi dei titoli a reddito variabile mutano proporzionalmente al mutare dei prezzi dei prodotti, quindi complessivamente i prezzi dei titoli varierebbero in proporzione minore dei prezzi dei prodotti.

Ma solo che noi sottoponiamo a un fugacissimo esame le ragioni per cui questa « legge » si verificherebbe, i nostri dubbi appariranno più che giustificati. I titoli a reddito fisso non muterebbero prezzo col passaggio del mercato da una ad altra posizione di equilibrio stabile perchè « data *l'immobilità del saggio dell'interesse e la perfetta coincidenza del saggio dello sconto con quello dell'interesse*, propria delle posizioni di equilibrio stabile, le condizioni che concorrono alla determinazione dei titoli a reddito fisso restano immutate e immutati restano di conseguenza gli stessi prezzi » [1]).

Ora se innanzi tutto procediamo alla valutazione critica dei pretesi elementi da cui il prezzo dei titoli resulterebbe, vediamo che parecchie osservazioni si possono contrapporre alla troppo rapida definizione dell'autore e alle ulteriori sue illazioni.

Già abbiamo osservato, per incidenza (p. 321, n. 1), che il Fanno riproduce in forma troppo semplificata le giuste conclusioni del Graziani sui fattori, dalla cui combinazione resulta *normalmente* la variazione nel prezzo dei titoli. Le conseguenze di questa semplificazione che potrebbe sembrare, a prima vista, dovuta ad amore di brevità, resultano molto gravi, quando di quella « legge », che, come abbiam detto (pp. 321 ss.), riproduce quel che tende ad avvenire in definitiva, a parte le continue *non trascurabili* oscillazioni, si faccia il fondamento di tutto un edifizio teorico.

« I prezzi dei titoli si determinano sul mercato in base al loro reddito capitalizzato al saggio dell'interesse corrente, tenuto conto dei rischi ad essi inerenti ». Ma, come abbiam detto, questo non è esatto.

Bisogna distinguere a seconda della qualità dei titoli (azioni ed obbligazioni). Quanto alle obbligazioni, come si è detto, il saggio dell'interesse proprio degli investimenti di quella natura determina, in via normale, il prezzo dei titoli, a parte le continue mutazioni. E quanto alle azioni vi sono elementi estranei al saggio dell'interesse (cfr. p. 321), che determinano, sempre in via normale, il corso dei titoli.

Premesso ciò, vediamo, così pei titoli a reddito fisso, come per

[1]) Fanno, *op. cit.*, p. 225.

quelli a reddito variabile, quanto le supposizioni teoriche sieno conformi alla logica e rispondano ai fatti.

In caso di variazioni monetarie « definitive », i titoli a reddito fisso non mutano prezzo, data « l'immobilità del saggio dell'interesse che contraddistingue le successive posizioni di equilibrio stabile ».

Ma quand'anche la premessa, onde discendono le conclusioni dell'autore, fosse proprio esatta, vi sarebbe pur sempre da osservare parecchio contro quella pretesa immobilità del saggio dell'interesse e relativa coincidenza fra interesse e sconto, non tanto per contestare l'ammissibilità della teorica astrazione, dati certi presupposti; quanto per negare la legittimità di valevoli deduzioni nel campo dei fatti concreti, qual'è quello dei prezzi.

« Il saggio dell'interesse, in condizioni di equilibrio del mercato monetario, presenta una relativa stabilità ». Ma non confondiamo la supposizione teorica, che tutt'al più, come tante volte si è detto, ci potrebbe servire per giungere alla verità (quando, male applicata, non ce ne allontani) con la verità propriamente detta. Il mercato monetario *tende* verso determinate condizioni di equilibrio, ma effettivamente non le raggiunge, perchè la molteplicità e variabilità delle forze, che su di esso agiscono, impedisce qualsiasi assetto stabile e porta al movimento continuo.

Quindi il saggio dell'interesse, che potrebbe considerarsi immobile in certe supposte condizioni di equilibrio monetario, è, sia pure non rapidamente, mobile nelle condizioni effettive del mercato. Ora quelle che c'interessano non sono le condizioni supposte, ma quelle *vere*. E quindi, quando pur fosse esatto, come non è, che il saggio dell'interesse, ad esclusione di qualsiasi altro elemento, determinasse il *vero* prezzo dei titoli a reddito fisso, nulla varrebbe nell'argomento che ci interessa, la teorica supposizione della sua immobilità [1]).

---

[1]) Lo stesso autore, del resto afferma a p. 195 ss. che « se il saggio dell'interesse, in condizioni di equilibrio del mercato monetario e dei prezzi, presenta una relativa stabilità, esso però, nei periodi di transizione in cui il mercato monetario trovasi in condizioni dinamiche e i prezzi passano da un livello a un altro, subisce *fluttuazioni notevolissime, che hanno un' influenza decisiva sull' andamento del mercato monetario e dei prezzi* ».

Se dunque il saggio dell' interesse, supposto immobile quando il mercato ha raggiunto determinate condizioni di equilibrio, è in condizioni di « fluttuazioni notevolissime » nei periodi intermedî, basta questa confessione per *annullare* tutte le deduzioni della « immobilità del saggio dell' interesse » nel problema del prezzo dei titoli, che ora ci riguarda.

Ammettiamo che sia teoricamente ineccepibile la immobilità del saggio dell'interesse, una volta raggiunta la nuova posizione di equilibrio stabile, conseguente ad una mutazione monetaria di carattere permanente. Ma se è consentito che

Del resto, anche in questo argomento, i fatti smentiscono vittoriosamente le supposizioni fittizie e ci dimostrano che i titoli a reddito fisso si spostano di prezzo attraverso lunghi periodi (non son queste le mutazioni di carattere permanente è se queste non sono quali mai sarebbero?) con evidente influenza delle variazioni del saggio dell'interesse.

Già abbiamo visto, riferendo le indagini del Bresciani e del Williams, che i due autori hanno potuto riconoscere, l'uno indipendentemente dall'altro, l'esistenza di un costante antiparallelismo fra saggio dello sconto e prezzo dei titoli a reddito fisso (cf. § 160). Altre indagini, ancora più recenti, hanno confermato la stessa tendenza nei rapporti fra saggio dell'interesse e prezzi dei titoli di codesta specie. Esaminati i corsi di varî titoli a reddito fisso dal 1885 al 1897, è stata notata in essi una stessa tendenza al rialzo, che corrisponde al costante ribasso del saggio dell'interesse e al generale ribasso dei prezzi; mentre si osserva una del pari costante tendenza al ribasso negli anni a noi più vicini, antiparallelamente alla nuova tendenza al rialzo nel saggio dell'interesse, che è ormai un fatto sicuramente accertato [1]).

---

nel « periodo di transizione » le fluttuazioni dell'interesse sono « notevolissime » e se è ugualmente vero che i prezzi non si adagiano stabilmente in una « posizione di equilibrio », ma passano incessantemente da una ad altra posizione, è evidente che la immobilità del saggio dell'interesse, quando pur sia conforme alle preconcette premesse, è una supposizione teorica, mentre la mobilità dell'interesse è una verità e una realtà pratica.

Ora, come sempre, noi ci troviamo di fronte a fatti concretti e ad effetti concreti dell'interesse sui prezzi. « Ogni spostamento dei prezzi di qualche rilievo, dice lo stesso autore (p. 197), qualunque sia la causa da cui deriva, anzichè effettuarsi mercè il passaggio diretto dalla primitiva posizione di equilibrio alla posizione di equilibrio successiva si effettua attraverso una serie di movimenti ondulatorî; che.... si risolvono nel ciclico alternarsi dei *boom* commerciali e delle crisi ». E allora se *effettivamente* le mutazioni monetarie « permanenti » danno origine a movimenti ondulatorî, cui corrispondono mutamenti dell'interesse, se questo è *il fatto*, potremo prescindere *dal fatto* e trascurare, in nome di una immobilità teorica, gli effetti *concreti* di questo mutamento *concreto* del saggio d'interesse? Ecco perchè anche i titoli a reddito fisso *devono* subire l'influenza delle mutazioni del saggio d'interesse e quindi *deve essere* destituita di ogni fondamento la conclusione, contraria ai fatti, della immobilità di prezzo dei titoli stessi. A meno che alla mobilità concreta ed effettiva non si voglia contrapporre una immobilità astratta e fittizia! E tutto questo per « approsimarsi » alla verità!

[1]) Su questo punto ci riferiamo a quanto scrive l'ANZILOTTI, *I titoli del debito pubblico come investimento di risparmio*, Roma 1914, pp. 39 ss.

Citiamo qualche esempio, togliendoli dalle due serie esaminate dall'autore pel 1885-1897 e pel 1897-1913, che non hanno tra loro piena corrispondenza e non consentono perciò un esatto raffronto fra i due periodi.

Nel periodo 1885-1897: la rendita perpetua francese 3 % era a 79,57 nel 1885, sale gradualmente a 103,33 nel 1897; il consolidato prussiano 3 ½ % da 99,06 a 103,68,

Ma veniamo ai titoli a reddito variabile. Il Fanno osserva che i titoli a reddito variabile debbono mutare di prezzo inversamente alle variazioni dello sconto e proporzionalmente al prezzo dei prodotti perchè il « reddito dei titoli a reddito variabile deriva da operazioni d'indole commerciale e industriale di cui i prezzi dei prodotti sono un coefficiente essenziale », ma è d'avviso che, quando si tratta di variazioni temporanee, i titoli a reddito variabile debbano subire spostamenti più cospicui di prezzo, che non nell'altro caso, perchè le variazioni dello sconto influenzano così il prezzo dei titoli direttamente come il reddito attraverso il prezzo dei prodotti. E quindi l'azione sarebbe duplice e perciò doppiamente intensa.

Ma se, come abbiamo detto, non è vero che, nel caso delle così dette variazioni permanenti, il saggio dello sconto, nella sua pretesa immobilità, non eserciti alcuna influenza sul corso dei titoli, se quel che invece resulta è l'effettiva mobilità del saggio dell'interesse e dello sconto e la conseguente azione sul prezzo dei titoli; chiaro ne proviene che questa azione si deve svolgere così in confronto dei titoli a reddito fisso come in confronto di quelli a reddito variabile. E quindi se, in caso di variazioni « temporanee », pei titoli a reddito variabile, duplice è l'influenza delle variazioni dello sconto (sul prezzo e sul reddito), non vi è ragione alcuna di distinguere fra variazioni temporanee e definitive: duplice dovrà essere, a rigor di logica, l'azione dello sconto sui titoli a reddito variabile nell'un caso e nell'altro. Il che nuovamente conferma la insostenibilità, già per altre ragioni manifesta, della classificazione delle variazioni monetarie in temporanee e definitive, nel senso voluto dal Fanno.

Ritornando ora al punto di partenza, cioè al problema che volevamo risolvere (ampiezza delle variazioni dei titoli in presenza delle variazioni del saggio dello sconto) non resulta affatto dimostrato *logicamente* che i titoli debbano variare in proporzioni minori dei prodotti quanto si tratta di variazioni « permanenti ». Caduta l'affermazione della immobilità di prezzo dei titoli a reddito fisso, dimostrata, per conseguenza inesatta, l'altra asserzione del diverso

il consolidato inglese 4 % da 98 nel 1889 a 110,75 nel 1896, la rendita olandese 3 % da 87 $^{5}/_{16}$ nel 1886 a 97 $^{13}/_{16}$ nel 1897.

Quando al secondo periodo, confrontando il corso ed il reddito reale di varii titoli di Stato quale era al 10 agosto 1897 e al 23 ottobre 1913 si osserva: rendita belga 3 %: corso 102,20-80,95, reddito 2,88-3,72; rendita francese 3 %: corso 100-80, reddito 2,86 %-3,43 %; consolidato prussiano 3 %: corso 98,25-75,60, reddito 3,06 %-3,96 %; rendita russa 3 %: corso 96,50-73,80, reddito 3,10 %-4 %, consolidato inglese computato al 3 %: corso 123,28-87,2, reddito 2,43 %-3,44 %.

comportamento dei titoli a reddito variabile in ordine alle due serie di mutamenti, resulta precisamente il contrario: che i titoli presentano, logicamente, maggiore ampiezza di variazione dei prodotti in ogni caso e quindi, anche sotto questo aspetto, oltre che sotto quello della maggiore prontezza, si debbono considerare *sempre* quali strumenti più perfetti di saldo internazionale, ossia di questo fenomeno incontrovertibile si offre un' adeguata spiegazione, che altrimenti mancherebbe [1]).

Del resto questa maggiore ampiezza di fluttuazione dei titoli invano si cerca spiegare con la sola più intensa azione del tasso dello sconto indipendentemente dal *modo* onde si svolge. La causa forse più rilevante e generale consiste nel modo effettivo con cui l'azione del saggio dello sconto si attua, quando si tratta di titoli. Il saggio dello sconto influenza il saggio dei riporti e questo il prezzo dei titoli, sia a reddito fisso che a reddito variabile; indi tutta l'azione della speculazione sui prezzi dei titoli, incoraggiata o scoraggiata da un basso o da un alto saggio dei riporti. La speculazione imprime al prezzo dei titoli un movimento corrispondente ma più intenso di quello iniziale derivante dalle variazioni del saggio dello sconto. Quindi non solo si deve dire che l' organizzazione del mercato dei valori, per la sua maggior perfezione, fa più rapidamente risentire ai titoli le influenze monetarie, ma che la stessa intensità maggiore dei movimenti nel prezzo dei titoli si ricollega ai fenomeni di questo mercato e non soltanto a cause d' indole monetaria e di procedimento meccanico [2]).

---

[1]) Non sarebbe infatti ammissibile la conclusione cui perviene il FANNO, *op. cit.*, pp. 340-41: che i titoli pubblici sono migliori strumenti di compensazione, in confronto dei prodotti, anche in caso di variazioni « definitive », nonostante la minore entità del deprezzamento, pel solo fatto della maggiore prontezza con cui il deprezzamento avviene in presenza del rialzo del saggio dello sconto. Se proprio fosse vero che in quel caso i titoli a reddito fisso non si muovono, poichè questi titoli costituiscono una massa considerevolissima, il deprezzamento degli altri, per quanto pronto, non compenserebbe affatto la immobilità dei primi. La conclusione dell' autore apparisce tanto più strana, in quanto egli aveva detto, sia pure con qualche esagerazione, (cfr. p. 474, n. 2) che la « massima parte dei titoli aventi circolazione internazionale *è costituita dal debito consolidato irredimibile dei varî stati* ». E allora come potrebbe essere indifferente la immobilità di prezzo di questa « massima parte » dei titoli, come potrebbe tuttavia reggere la graduatoria, fra gli strumenti di compensazione, che indubbiamente è giusta?

[2]) Dobbiamo, per esattezza, rilevare che le ricerche del BRESCIANI, che abbiamo già esposto, non confermerebbero in tutto le conclusioni accolte nel testo, pur non portando suffragio alcuno a quelle che abbiamo combattuto. Da esso, come si è detto, apparirebbe che quando si tratta di movimenti ciclici dei prezzi i titoli a reddito variabile si muovono *nello stesso senso* del saggio dello sconto, al contrario

I titoli tendono ad accentrarsi nei paesi ricchi di capitale e a forte sviluppo industriale. Ma le ragioni per cui questo fatto avviene non si possono riassumere, coerentemente al solito principio meccanico, nel « basso saggio dell' interesse, dello sconto e dei riporti », che contraddistingue dagli altri i paesi industriali [1]).

Gli autori, che sostengono codesta *esclusiva e meccanica* dipendenza osservano che « il fatto che i paesi industriali come esportatori di capitali e importatori di titoli, annoverino fra gli elementi del patrimonio dei propri capitalisti un gran numero di titoli nazionali ed esteri non ha per sè stesso influenza diretta sulla partecipazione dei titoli ai saldi internazionali » e quindi non può spiegare l'accentramento dei titoli nei ricchi paesi industriali, perchè i titoli che servono al ripristino dell'equilibrio monetario non sono i titoli in possesso dei capitalisti ma i titoli fluttuanti. La causa esclusiva dunque sarebbe il basso saggio dell'interesse e dello sconto, conseguenza puramente indiretta della grande potenza capitalistica dei paesi industriali.

Ma il ragionamento non è ineccepibile, anzi mostra facilmente il suo punto debole. Il fatto da spiegarsi è questo: perchè i titoli fluttuanti si concentrino nei paesi industriali. Noi troviamo che questi paesi debbono alla loro energia capitalistica l'agglomerazione dei titoli; come dunque si deduce che non direttamente a questa causa ma a un semplice indiretto riflesso del fenomeno devesi l'agglomerarsi di una classe di quei titoli, i fluttuanti? Se i titoli si accentrano, richiamati dalla esportazione dei capitali, questi titoli si distribuiranno nelle due classi continuamente mutabili, cui già acccennammo (p. 312), dei titoli in possesso dei capitalisti e dei titoli fluttuanti; essendo assurdo supporre che i titoli la cui importazione fu determinata dalla esportazione dei capitali rimangano negli scrigni dei capitalisti e non discendano nel mercato. Dunque *per lo meno* una causa dell'accentramento dei titoli fluttuanti nei paesi industriali risiede, anzichè nel minor saggio dell' interesse, nel fenomeno ben altrimenti vasto e complesso dell' accentramento

dei titoli a reddito fisso. Invece quando si tratta di variazioni temporanee, e più specialmente stagionali, l'antiparallelismo tra sconto e prezzi dei titoli esisterebbe per qualsiasi specie di titoli.

Ma le ricerche del Bresciani non sono definitive, specialmente in quel punto, su cui il dubbio cade (il movimento dei titoli a reddito variabile nello stesso senso del saggio dello sconto, nel caso dei movimenti ciclici dei prezzi). Nè apparirebbe spiegabile l'*opposto* contegno degli stessi titoli in caso di variazioni temporanee.

[1]) Cfr. *contra* FANNO, *op. cit.*, pp. 360-61; ZAPPA, *op. cit.*, p. 225.

capitalistico, da cui deriva l'accentramento dei titoli, così quelli in possesso dei capitalisti, come quelli fluttuanti; classi d'altronde soggette a perpetuo movimento di flusso e riflusso.

Come non è esatto affermare che l'unica causa determinante lo accentramento dei titoli fluttanti è il basso saggio dell'interesse così non sarebbe neanche vero asserire che è per lo meno l'unica causa per cui rimangono nei mercati dei paesi industriali.

Poichè, si dice, i prezzi dei titoli fluttuanti sono uguali ai previsti prezzi futuri, diminuiti del costo relativo del loro riporto e aumentati del reddito che nel frattempo forniscono, « a parità di altre condizioni », i titoli fluttuanti sono quotati a prezzi più alti nei paesi a sconto depresso che non nei paesi a sconto elevato e quindi vi affluiscono. Ma si dimentica che soltanto nei paesi industriali i titoli fluttuanti trovano una speculazione vigile ed intensa, che ne sostiene i prezzi e che è questa una fondamentale ragione per cui hanno in tali paesi ambiente propizio; causa dunque non *meccanica* ed *uniforme*, ma economico-giuridica, perciò variante a seconda dei varî atteggiamenti della speculazione nei differenti mercati. E, a maggiormente convincersene, basta pensare che se veramente, in massima, i paesi industriali hanno più tenue saggio dello sconto e del riporto, attraversano tuttavia frequenti periodi in cui il saggio dello sconto, anche relativamente, si eleva. Ciò naturalmente è ammesso anche dagli scrittori che sostengono la tesi da noi combattuta; anzi essi giungono sino ad osservare che in tal caso il paese diviene il « meno favorevole ai titoli » dei quali si verifica senz'altro l'esportazione. Ma prima di tutto questo generale esodo dei titoli dai paesi industriali, sia pure nei periodi « eccezionali » di rialzo del saggio dello sconto, non è affatto dimostrato, nè può quindi presumersi senza cadere in un circolo vizioso.

Nè basta. Se per un istante supponiamo che sia proprio una verità dimostrata questa affluenza dei titoli nei paesi industriali accompagnata da un immediato esodo quando il saggio dello sconto si eleva, l'unica conseguenza logica di questa premessa sarebbe non già che i paesi industriali offrono « normalmente » ricetto ai titoli ed « eccezionalmente » li respingono, ma che la maggior o minore stabilità di permanenza dei titoli nei detti paesi dipende dal grado di stabilità del saggio dello sconto. E poichè le precedenti indagini ci hanno insegnato che i grandi paesi industriali hanno una ben diversa variabilità del saggio dello sconto (cf. § 169), ne proverrebbe che la qualità di paese industriale non potrebbe di per sè stessa avere influenza nel determinare il fenomeno. Ma ciò è mani-

festamente erroneo; riteniamo dunque che il divario nel saggio dello sconto fra i paesi industriali e gli altri non può essere che un elemento fra i molti da cui dipende l'accentramento dei titoli nei paesi a forte sviluppo industriale [1]).

Lo stesso ed a maggior ragione si dica dei prodotti. Anche dei prodotti si osserva che tendono ad accentrarsi nei paesi industriali e si afferma che dipende dalla stessa causa: il mite saggio dello sconto. Tuttavia si riconosce che diverso è il grado di accentramento dei prodotti e dei titoli fluttuanti; è molto minore pei prodotti e ciò accadrebbe perchè le spese di trasporto sono pei prodotti piuttosto rilevanti e perciò ostacolano l'accentramento dei prodotti in un mercato intermediario. Ma come non riconoscere l'evidente influenza che su questo fatto esercita la diversa organizzazione del mercato dei titoli e di quello dei prodotti; come non riconoscere che sul maggiore accentramento dei titoli deve avere decisiva influenza l'organizzazione del mercato dei valori, la quale non si ritrova, al suo perfetto stadio, se non nei paesi industriali? Anche in tal caso la interpretazione meccanica è insufficiente.

Ma, a parte la distinzione fra prodotti e titoli, come si può affermare, così risolutamente, che se prodotti e titoli si accentrano nei paesi industriali ciò dipende *esclusivamente* dal basso saggio di interesse e dal basso saggio dello sconto, presi e l'uno e l'altro come gli *antecedenti* da cui quella conseguenza deriva, come si può affermarlo senza por mente alle cause da cui il saggio dell'interesse e dello sconto dipendono?

Un paese, che dicesi industriale, ha un insieme di caratteri economici intimamente connessi (relativamente tenue saggio dell'inte-

---

[1]) Del resto se si dà appena uno sguardo ai fatti si vede subito che la tesi combattuta nel testo non regge.

Calcola il Neymark, *op. cit.*, p. 222, che sopra 570 o 600 miliardi di titoli mobiliari che appartengono in proprio ai nazionali dei diversi paesi del mondo intero, la Grande Bretagna, la Germania, la Francia possiedano più di 330 miliardi e che sopra un totale di 815 miliardi di titoli negoziati e quotati nei varî mercati mondiali, sieno negoziati sui mercati di quelle tre nazioni più di 600 miliardi di valori. Ora noi ricordiamo che i tre paesi non hanno alcuna uniformità, per quanto riguarda nè il grado di elevazione nè il grado di stabilità del saggio di sconto (cfr. pp. 431 ss. e ricordiamo l'enorme differenza, per esempio, tra la Germania e la Francia), mentre la loro potenza di assorbimento dei valori è l'indice della loro superiorità industriale-capitalistica. Vi sono altri paesi, per esempio l'Austria-Ungheria, in cui il saggio di sconto non raggiunse mai, negli ultimi anni, le altezze cui giunse in Germania. Ricorda il Neymark che dal 1898 al 1910 in Germania il saggio di banca cambiò ben 59 volte, oscillando dal 7 $1/2$ al 3 ed in Austria-Ungheria 19 volte oscillando dal 6 al 3 $1/2$. Eppure quale differenza tra la potenza di assorbimento della Germania e quella dell'Austria-Ungheria!

resse e dello sconto, se pure non in modo stabile ed uniforme, grande massa di titoli e prodotti circolanti, forte dotazione metallica, espansione del credito), ma non si può affermare con la sicurezza, di cui danno prova i ricordati scrittori, che è il saggio dell'interesse l'elemento da cui tutti gli altri dipendono. Ciò non è vero, anche perchè il saggio dell'interesse e il saggio dello sconto non si spiegano senza por mente alla massa dei capitali esistenti in un paese ed alla massa dei metalli preziosi, di cui questo paese dispone. Vi è azione reciproca tra questi fenomeni, non già nel significato erroneo che non esista un rapporto di causa ad effetto, ma nel senso più esatto che vicendevolmente i fenomeni stessi agiscono come causa e come effetto [1]).

Capitolo III.

I cambî e la politica dei cambî [2]).

Sommario: § 176. La bilancia dei pagamenti e le sue partite: interdipendenza fra gli elementi della bilancia; necessità di non dimenticare l'aspetto qualitativo di ciascun elemento, anche in rapporto alla sua azione compensatrice. — § 177. Ingiuste accuse di « mercantilismo » a Giorgio Goschen; eccessi della fobia antimercantilista. — § 178. Un eccesso antimercantilista è il respingere

---

[1]) E così troviamo che non sono fecondi gli sforzi degli scrittori, i quali, separano dal complesso di questi congiunti fenomeni uno solo fra essi e lo chiamano la *causa* unica e determinante. Si osserva che non vanno d'accordo nella scelta di questo fenomeno causale, anche quando credono di essere sostanzialmente concordi. Discordia *fatale* derivante dal comune errore in cui si imbattono quanti si affidano alla fallace logica che ha per suo piedistallo la violenza isolatrice e contraffatrice. Infatti tanto il Del Vecchio, *Teoria dell'esportazione del capitale*, in « Giornale degli Economisti e Rivista di Statistica », XXI, agosto 1910, estr. p. 29 quanto il Fanno, *op. cit.*, p. 365, osservano la tendenza dei metalli preziosi a concentrarsi nei paesi a basso interesse. Ma il primo la considera come effetto diretto del minor tasso dell'interesse, da cui deriva in primo luogo un più favorevole rapporto fra utilità e costo della massa monetaria (per esempio il vantaggio di più estese operazioni bancarie internazionali sulla base di una forte riserva metallica) e in secondo luogo un minor costo di conservazione della massa metallica. Il secondo scrittore invece vede nella tendenza dei metalli preziosi ad accentrarsi nei paesi a basso interesse una conseguenza della maggior quantità di titoli e prodotti circolanti, derivante a sua volta dal minor saggio dell'interesse. Dunque in sostanza accordo non c'è, perchè pei due scrittori il saggio dell'interesse ha cogli altri fenomeni un rapporto del tutto diverso.

[2]) Sull'argomento dei cambi esteri è a tutti noto che l'opera dal punto di vista della scienza economica veramente fondamentale, mirabile per acume, profondità e limpidezza è quella pubblicata fin dal 1861 da Giorgio Goschen, *La teorica dei cambi esteri*, trad. it., sulla 15.ª ed. inglese, in *Biblioteca dell'Economista*, IV serie, vol. II, p. II. Cfr. anche l'ed. francese, Parigi 1896 con pref. di Leone Say. Vedi

come erronea, del punto di vista economico, la distinzione dei cambi in « favorevoli » e « sfavorevoli »: come si debba intendere la denominazione. — § 179. I così detti « gold-points » come limiti superiori ed inferiori alle oscillazioni dei cambi: divergenze tra la realtà complessa e mutevole e la teoria eliminatrice degli « ostacoli ». — § 180. « Parità » ed « equivalenza » cambiaria: come sia pericoloso non distinguere i due concetti, la così detta « tendenza » dei cambî alla pari. — § 181. La « politica dello sconto » e il movimento dei cambî: effetti immediati e mediati; relatività della sua azione equilibratrice sul commercio e sulla finanza internazionale. — § 182. « Complementi » e « surrogati » della politica di sconto: il « premio sull'oro ». Il « premio sull'oro » a tipo francese e a « tipo inglese »: come si tratti di due sistemi essenzialmente diversi; perchè il primo sia un provvedimento irrazionale dannoso al paese ed il secondo invece un ragionevole ed opportuno stimolo, nel campo monetario, delle forze naturali. — § 183. La « politica delle divise »: le illusioni dei propugnatori della politica di fronte alla realtà: entro quali limiti se ne possa consentire l'azione livellatrice sui cambî. — § 184. I cambî e la moneta deprezzata. L'aggio: elementi obiettivi e subiettivi dell'aggio. — § 185. L'aggio e il commercio internazionale: erronei concetti circa l'influenza esercitata dall'aggio sui regolamenti mercantili: sua effettiva azione depauperatrice a danno dei paesi a circolazione deprezzata. Analisi del fenomeno al Brasile. — § 186. Il ritorno automatico dei cambî « erratici » alla pari: l'esempio della Grecia. Correttivi monetarî dei cambi deprezzati: il « gold exchange standard »; le « Casse di Conversione ». — § 187. I cambi esteri e la crisi Europea.

---

pure ivi (pp. 253 ss.) del Say il *Rapport fait au nom de la commission du budget de 1875*. Contiene indicazioni tecniche preziose l'opera ugualmente nota del Clare, *A, B, C des changes étrangers*, trad. fr., Parigi 1894. Cfr. anche, dello stesso autore, *Le marché monétaire anglais et la clef des changes*, trad. fr., Parigi 1894.

Un recente studio molto importante. dal punto di vista tecnico, è quello dell' Escher, *Elements of foreign exchange. A foreign exchange primer*, Nuova York 1910. Pregevolissima l'opera, in corso di pubblicazione, dello Zappa, *La tecnica dei cambi esteri*, cit. Altra opera recentissima sull'argomento, contenente pregevoli analisi economiche, è quella del Withers, *Money changing. An introduction to foreign exchange*, Londra 1913. E dello stesso autore vedi l'altra opera *The meaning of money*, 3.ª ed., Londra 1914. Minor pregio di originalità ha il saggio meno recente e del resto accurato del Reboud, *Essai sur les changes étrangers*, Parigi 1900. Nella sua opera *Trattato di Economia Politica*, trad. it., Malagoli, Torino 1905, vol. II, cap. III, il Pierson si occupa larghissimamente delle « tratte sull'estero e i corsi del cambio ». Non si incontra però, come sarà dimostrato, nelle pagine del Pierson il dovuto riconoscimento dei meriti sommi incontestabilmente spettanti al Goschen, anzi si deplora che ne sia talora svisato il pensiero. Hanno capitoli interessanti sui cambi il Conant, *Monnaie et banques*, trad. fr., Parigi 1907, spec. I, pp. 248 ss. 377 ss. e l'Arnauné, *La monnaie, le crédit et le change*, 5.ª ed., Parigi 1913. Sulla bilancia dei pagamenti vedi l'ottima monografia dello Stringher, *Su la bilancia dei pagamenti fra l'Italia e l'estero*, in « Riforma Sociale », gennaio-febbraio 1912. Sulla politica dei cambî contiene originali osservazioni, se non sempre corrette, ed utili indicazioni il lavoro dell' Ansiaux, *Principes de la politique régulatrice des changes* cit.

Sui cambi « erratici », in rapporto al disaggio della carta moneta, oltre gli studi profondi del Loria nel cit. lavoro. *Il valore della moneta*, parecchie monografie. Cfr. Lorini, *La Repubblica Argentina e i suoi maggiori problemi di economia e di finanza*, Roma 1912, I; Mitjavile, *La crise du change en Espagne*, Bordeaux 1904 Favre, *Les changes dépréciés. Études théoriques et pratiques*, Parigi 1906: Théry

§ 176. — Il primo elemento da considerarsi per interpretare le oscillazioni dei cambî esteri, come insegnava egregiamente il Goschen, è « lo stato dei crediti e debiti internazionali », ossia quel complesso dei debiti e crediti verso l'estero, che si denomina *la bilancia dei pagamenti* [1]). Non si incorre in debito verso i paesi esteri semplicemente per l'importazione dei prodotti stranieri, nè fonte di credito è soltanto l'esportazione dei prodotti nazionali. « La situazione dei reciproci debiti, diceva il Goschen, cui pure fu attribuita ingiustamente la colpa di condividere alcuni errori mercantilisti (cfr. § 177), è il risultato non tanto dello scambio dei rispettivi prodotti quanto dei relativi totali di tutto ciò che è dovuto da un paese all'altro, o in pagamento di derrate e manifatture o per compra di azioni o fondi pubblici, o per profitti, commissioni o per tributi di qualunque sorta o per discarico di spese incorse in residenze straniere ed in viaggi; in realtà degli interi pagamenti (o promesse di pagamento) che si passano fra i rispettivi paesi ». I debiti e crediti che costituiscono la bilancia dei pagamenti, sono quelli che, in un dato momento, si possono considerare come esigibili. Sicchè non era a tal proposito esattissimo quel che insegnava il Goschen dipendere « la bilancia del commercio (così egli chiamava la bilancia dei pagamenti) dalle negoziazioni che debbono essere compiute in breve, non già da quelle che per comune consentimento sono tenute in aspettativa per un lungo termine di anni ». È vero in massima che influiscono sulla bilancia dei pagamenti i crediti e le disponibilità a breve scadenza, ma è certo che vi influiscono anche quei crediti e quelle disponibilità a scadenza magari lontana, dei quali si può disporre, in un certo istante, per esempio mediante tratte. È dunque piuttosto la esigibilità in un momento determinato anzichè la brevità della scadenza di per se stessa quella che dà un criterio abbastanza sicuro per stabilire quali impegni verso l'estero contribuiscono a formare la bilancia dei pagamenti.

Non costituisce eccezione a quanto si è detto il fenomeno rilevato [2]) che i cambî possono, anzi sogliono, precedere lo stato della

---

Rapports des changes avariés et des règlements extérieurs, Parigi 1912; CALOGERAS, *La politique monétaire du Brésil*, Rio de Janeiro 1910, ricco di dati preziosi sul movimento dei cambi al Brasile ed ispirato a corrette vedute, che non sempre s'incontrano nei lavori sui cambi erratici, talora dominati da erronei preconcetti circa l'influenza dell'aggio sul commercio internazionale.

[1]) Il GOSCHEN, ed anche altri scrittori, adoperano l'espressione « bilancia di commercio » nel significato più ampio di bilancia dei debiti e crediti. Cfr. per es. GOSCHEN, *op. cit.*, p. 11, p. 12, passim.

[2]) Cfr. SUPINO, *Mercato monetario internazionale*, p. 92.

bilancia dei pagamenti, ossia che, per effetto della previsione, da cui spera avvantaggiarsi la speculazione, impegni non ancora liquidi, ma che si ritiene, talvolta con sicurezza, tal'altra con semplice probabilità, che saranno liquidi in un futuro immediato, influiscono sui cambî. Ciò non significa che la bilancia dei pagamenti sia costituita da impegni diversi da quelli esigibili in ciascun istante del suo movimento, o da altri impegni oltre quelli; gli elementi obiettivi costituenti la bilancia, che noi soltanto per astrazione supponiamo isolabile in un dato momento, mentre non si può effettivamente concepire se non nella sua continuità, sono esclusivamente i debiti e crediti comunque liquidi in quella fase. Ma poichè i prezzi futuri previsti influiscono sui prezzi presenti ossia i prezzi futuri richiamano a sè i prezzi presenti, è naturale che anche il prezzo attuale dei cambî subisca, in vario grado, l'influenza del prezzo futuro previsto. E poichè il giudizio di previsione è necessariamente subiettivo è chiaro che la valutazione subiettiva degli elementi obiettivi da cui, nel suo corso continuo, resulta la bilancia dei pagamenti, è un elemento influente sul movimento dei cambî. Questa valutazione subiettiva ha, per definizione, il carattere di estrema variabilità ed è perciò chiaro che non si può stabilire *a priori* fino a qual punto del corso futuro della bilancia dei pagamenti si spingerà la previsione e quale ne sarà precisamente l'azione sui singoli elementi e quale dunque l'influenza sui cambî attuali e non si possono stabilire limiti di tempo rispetto alla influenza dei crediti e debiti non ancora esigibili, ma esigibili in un futuro prossimo, sui cambî attuali. La natura di questi impegni è un elemento, ma non l'unico, che determina quest'azione, talvolta livellatrice, tal'altra, data la subiettività delle previsioni, intensificatrice delle oscillazioni dei cambî.

Indipendentemente anche dagli impegni previsti per un futuro prossimo, gli impegni attuali possono influire sui cambî, sempre con varia intensità, anche prima che si sieno incorporati nel documento che li rappresenta. È in sostanza lo stesso fenomeno. Il Goschen lo descriveva esattamente così: « Il sapersi che vi è certo un saldo debitore pel quale si dà credito [prima di tirare le cambiali o spedire le rimesse che debbono regolarlo], ma che dovrà infine essere soddisfatto, opera, in una certa estensione sui cambî, appunto come nelle questioni di offerte e dimande il sapersi che l'offerta può essere indefinitamente accresciuta opera quasi con la medesima forza che un' attuale presente offerta ».

La bilancia del commercio propriamente detta è un elemento

cospicuo, se non necessariamente preponderante, come un tempo, della bilancia dei pagamenti. Certo, data la complessità attuale dei crediti e debiti internazionali, il movimento delle importazioni ed esportazioni ha relativamente minore importanza nel complesso degli impegni internazionali. L'Italia e la Grecia sono esempio di nazioni, a forte eccedenza di importazioni sulle esportazioni, che tuttavia riescono (per l'Italia alludiamo al periodo antecedente alla crisi attuale) a mantenere o quasi la parità dei cambî, per l'intensa azione degli elementi compensatori. Ma non bisogna esagerare, come si suole oggi per reazione contro la dottrina mercantilista, che ha tuttavia troppi fedeli fra gli uomini « pratici », non bisogna, esagerando, affermare che i cambî « risentono, in conseguenza del movimento delle ordinarie merci un peso relativamente limitato ». Nè lo dimostra il fatto evidente ed ovvio che « l'andamento dei cambî esteri non è punto normalmente favorevole, o sfavorevole, nei paesi nuovi, o nei paesi economicamente progrediti, nei quali pure la bilancia del commercio suole chiudersi con un notevole e quasi, nei riguardi del senso in cui si manifesta, costante squilibrio attivo rispettivamente e passivo »[1]). Il chiudersi favorevole della bilancia, nonostante lo sbilancio mercantile o viceversa il chiudersi sfavorevole, nonostante il favorevole bilancio commerciale, dice soltanto che, *nel loro complesso,* gli elementi inseparabili della bilancia sono tali e tanti da determinare questo o quell'andamento, ma non dice affatto l'importanza o peso di ciascun elemento. La bilancia commerciale è pur sempre un elemento considerevole della bilancia dei debiti e dei crediti, il suo peso è vario, ma pur sempre notevole; di per sè sola, come tutti gli altri elementi, non è capace di spiegare il movimento della bilancia dei pagamenti e dei cambî, ma ciò non toglie che essa sia da giudicarsi uno dei fattori costitutivi e fondamentali.

Del resto, fermandosi al caso dell'Italia, ricordato dallo Zappa, ed al movimento dei cambî solo lievemente sfavorevoli all'Italia, nonostante il forte sbilancio mercantile, dal 1908 al 1912, non basta certo per escludere o ridurre a ben poco, l'influenza della bilancia mercantile, il puro e semplice avvicinamento di quei due fenomeni. Ve n'è un altro e più importante da considerare, giustamente considerato dal Murray, in una sua acuta critica ad una dissertazione del Del Vecchio[2]): gli incrementi successivi annuali delle importa-

---

[1]) ZAPPA, *op. cit.*, pp. 169-70.

[2]) MURRAY, *Il corso del cambio e i limiti della circolazione bancaria*, nell' « Economista », 11 gennaio 1914.

zioni sempre, salvo il 1910, maggiori degli incrementi successivi delle esportazioni, come dimostra la seguente tabella.

Anni	Importazioni (Differenze annuali in milioni di lire)	Esportazioni (Differenze annuali in milioni di lire)	Cambî di		
			Parigi	Londra	Berlino
1908	—	—	100	25,13	123
1909	+ 188^4	+ 170^7	100,42	25,29	123,61
1910	+ 147^5	+ 207^1	100,51	25,35	123,90
1911	+ 141^1	+ 118^3	100,52	25,39	124,07
1912	+ 309^7	+ 192^1	100,93	25,47	124,41

Il costante (fatta eccezione del 1910) maggiore incremento delle importazioni sulle esportazioni fu certo uno degli elementi, da cui dipese l'inasprimento dei cambî italiani in quel periodo; ve ne furono certamente altri che qua non è il caso di esaminare, ma anche quello ebbe il suo peso [1]).

A proposito della bilancia mercantile lo Zappa aggiunge un importante rilievo tecnico: che per ben ponderare l'effetto prodotto sui cambî dalle importazioni e dalle esportazioni devesi considerare non solo l'ammontare, ma anche i mezzi di regolamento e la lunghezza del credito ottenuto ed accordato: « Se si spedisce all'estero merce in consegna, contro la quale, supponi, non si possa spiccar tratta che a vendita effettuata, non potranno i cambî risentirne un'influenza paragonabile a quella che sarebbe su di essa esercitata se il relativo prezzo fosse regolato tosto con cambiali, a breve od a lunga scadenza ». Lo Zappa però aggiunge giustamente che questo accade per tutti gli elementi della bilancia dei pagamenti ed è infatti una logica applicazione di quanto esponemmo: la natura del credito non immediatamente esigibile è uno degli elementi da cui dipende la sua influenza sui cambî attuali.

---

[1]) Il GOSCHEN, *op. cit.*, p. 14, asseriva: « Il primo e principale elemento [della bilancia dei pagamenti] deve, senza dubbio, trovarsi nel rapporto fra le importazioni e le esportazioni nel senso letterale dei termini ». Ed oggi l'ESCHER, con indubbia conoscenza dei fatti, asserisce, a proposito dell'offerta del cambio estero negli Stati Uniti d'America: « Looking at these sources of supply in the order in which they are given, it is apparent, first, what a vast amount of foreign exchange originates from the direct export of merchandise from this country ». E a proposito della domanda: « Payment for merchandise imported constitutes probably the most important source for demand for foreign exchange ». Cfr. ESCHER, *op. cit.*, pp. 7 e 15.

Una prova della notevole influenza che i cambî risentono dal movimento ordinario delle merci ci è data dalle oscillazioni periodiche annuali dei cambî che a questo movimento si ricollegano. Il fenomeno è evidentissimo negli Stati Uniti d'America, ove dalla metà d'Agosto, in cui la nuova raccolta del cotone prende la strada dei mercati di esportazione fino alla metà di dicembre, quando la grande massa del grano e delle biade esportate è già stata imbarcata, è così forte la domanda di cambio estero, che si praticano i minori prezzi dell'anno, per cui molti esportatori di cotone e di grano cercano di vendere a miglior prezzo le loro cambiali ai banchieri di New-York, combinando in anticipazione i patti nei mesi migliori.

Ciò che è dovuto a un paese come prezzo dei trasporti, essenzialmente per trasporti marittimi, cioè per noli, è un elemento attivo per il paese. Cospicuo è questo elemento nella bilancia dei pagamenti Inglesi, come rilevava fin dal 1861 il Goschen; i proventi netti della marina mercantile sono per la Grecia, dopo le rimesse degli emigranti, il più importante elemento compensatore della sfavorevole bilancia mercantile. Si calcola che durante l'anno 1914-15, in conseguenza del forte aumento dei noli, per la crisi Europea, la marina mercantile greca abbia elevato i suoi guadagni a ben cento milioni.

Anche le rimesse dei connazionali residenti all'estero, che lo Stringher valutava per l'Italia a circa mezzo miliardo l'anno, come le spese fatte dagli stranieri costituiscono due elementi attivi della bilancia, che per l'Italia hanno, specie in questi ultimi anni, validamente contribuito a compensarne lo sbilancio mercantile.

Sono però, a proposito di questi due elementi importantissimi della nostra bilancia, opportune alcune considerazioni. Ogniqualvolta si vuol ribadire la dimostrazione dell'errore mercantilista, si enunciano giustamente tutti gli elementi di cui consta la bilancia dei pagamenti, per dedurne che è assolutamente fuor di luogo preoccuparsi di un elemento solo, quasi fosse, se non unico, almeno fondamentale: il bilancio mercantile. Il pareggio della bilancia si può ottenere, e si ottiene, per l'influenza combinata di tutti i fattori, si aggiunge; quindi (è la conclusione implicita od esplicita) il modo come si ottiene non ha importanza di fronte ai problemi della ricchezza nazionale. L'aureo ottimismo, che domina le concezioni classiche e postclassiche, dispensa da ogni considerazione degli elementi della bilancia, nel loro aspetto *qualitativo*. E qui si commette errore, trascinati dalla fobia antimercantistica, deplorevole quasi quanto lo sbaglio dei mercantilisti (cfr. anche il § 177). Perchè non è assoluta-

mente indifferente per una nazione che il pareggiamento dei debiti e dei crediti si ottenga comunque, che il fattore *merci* sia rappresentato da questa o quella quantità, che gli elementi compensatori dello sbilancio mercantile sieno questi o quelli (noli, spese dei forestieri, interessi dei prestiti all'estero, rimesse degli emigranti ed altri). Per esempio le rimesse degli emigranti non sono identificabili, neanche come elemento compensatore, agli interessi dei prestiti, per il carattere di saltuarietà che esse presentano e per l'influenza, certo varia, ma sempre in vario grado e in vario senso attiva, che il movimento migratorio esercita su tutta la compagine dell'economia nazionale, quindi sulla produzione industriale ed agricola, quindi sul movimento d'importazione e d'esportazione, cioè sul bilancio mercantile. Si capisce che è generale questa interdipendenza fra tutti i fattori della bilancia e fra le condizioni economiche da cui derivano, ma quel che importa è di stabilire *l'azione* concreta che ciascuno di essi esercita sugli altri, per potere anche per questa via giudicare che cosa rappresenta per l'economia nazionale quella determinata forma di compensazione nella sua stasi e nelle sue variazioni. Ma di tutto ciò il formalismo economico non si preoccupa, quasi non esistesse e guarda soltanto agli elementi nel loro complesso e ai resultati della combinazione di essi: il pareggio.

Il prof. Einaudi, esaminata la bilancia mercantile Italiana come si presentava prima dello scoppio della guerra Europea e postala a raffronto con le variazioni da essa subite dall'Agosto 1914, constata che lo sbilancio mercantile nei primi 7 mesi del 1914 era ancora di 632 milioni di lire (745 milioni nell'identico periodo del 1913); ma negli ultimi 5 mesi erasi ridotto a 31 milioni, contro 386 milioni nello stesso periodo del 1913 e che nel primo trimestre del 1915 lo sbilancio è appena di 60 milioni circa contro 275 nel primo trimestre del 1914 [1]).

L'Italia dunque, conclude l'Einaudi, « avrebbe provveduto da sè, comprando meno e vendendo di più in merci, a *compensare la*

---

[1]) *La guerra ed il commercio internazionale dell'Italia*, in « Corriere della Sera », 13 maggio 1915. L'autore nota giustamente che a queste cifre piccole di sbilancio contrario, secondo i prezzi fatti nel 1913, si dovrebbero sostituire, se si conoscero i varî prezzi fatti, altre cifre forse più favorevoli ancora all'Italia. E questo perchè se dovemmo pagar più care le merci d'importazione, riuscimmo a vender ad altissimo prezzo parecchie merci di esportazione, ossia l'aumento dei prezzi ci fu piuttosto favorevole, dal momento che le importazioni scemarono molto nel mentre le esportazioni scemarono meno ed anzi nel trimestre gennaio - marzo 1915 aumentarono.

perdita delle rimesse degli emigranti e dei forestieri »[1]). Questa affermazione, se ha da avere un significato economico, non può essere intesa se non nel senso (l'unico che ci interessa) che la perdita di ricchezza dovuta all'arresto parziale delle rimesse degli emigranti e delle spese dei forestieri non si è avuta, ossia che le rimesse degli emigranti e le spese dei forestieri non sono di fronte ad altri elementi attivi della bilancia *svalutabili* in ragione anche della loro precarietà, per la incertezza della fonte onde provengono e non lo sono perchè nel momento in cui scompaiono o diminuiscono si tende ad ottenere in altro modo ed automaticamente il pareggio.

Prima di tutto come si fa ad asserire che la perdita per l'economia nazionale dovuta alle rimesse degli emigranti e alle spese dei forestieri è stata « compensata » dall'aumento delle esportazioni e dalla diminuzione delle importazioni, se non conosciamo qual'è questa perdita? Come si può affermare che due quantità sono uguali se una ci è ignota? E come è possibile quando il disaggio della moneta italiana tende a dimostrare uno sbilancio nella bilancia dei pagamenti? Dunque di *compensazione* non si può sicuramente parlare, nonostante la diminuzione e magari la momentanea scomparsa del dislivello commerciale; tutto invece farebbe argomentare, anche dal puro aspetto estrinseco, o contabile, precisamente una perdita per l'economia nazionale, dovuta anche e sopratutto alla riduzione di quei due elementi attivi, così poderosi nel bilancio dei pagamenti Italiano, ma pure così instabili, come anche altre meno gravi crisi precedenti avevano provato e come la ragione suggerisce.

[1]) L'autore, procedendo infine a più generale illazione, così ammaestra: « I manuali di economia insegnavano da un pezzo a chi li voleva leggere, essere questa una conseguenza *inevitabile* del trambusto provocato dalla guerra; ma fa sempre piacere vedere confermati i principî scientifici in un tempo in cui tutti dicono avere la guerra rivoluzionato persino le scienze, il che non si capisce bene come avrebbe potuto accadere ». E certo poichè non è questa la prima guerra che capita al mondo, sarebbe strano che avesse rivoluzionato le scienze; ma non si potrebbe neanche capir bene come le scienze, e tanto meno l'economia, potessero fossilizzarsi in alcuni principî tradizionali tramandati dai « manuali ». L'esperienza nella sua complessità e nella sua mutabilità (un frammento dell'esperienza è anche la crisi che attraversiamo) è il fondamento vero dei « principî » della scienza economica. Più che cercare nei fatti la conferma dei « principî insegnati da un pezzo » bisogna sottoporli alla prova incessante e tormentosa dei fatti, la quale non di rado dimostra, oggi come ieri, che non tutti eran veri ed eterni, appunto perchè trascuravano o svisavano una parte sostanziale della realtà. Non dimentichiamo l'aforisma di Anatole France, che molto opportunamente il Withers sceglie per motto al suo cit. studio sui cambi esteri: « La science est infaillible: mais les savants se trompent toujours ».

Ma, si può obiettare, comunque la diminuzione dello sbilancio mercantile ha contribuito a diminuire, se non compensare, *la perdita* per la riduzione delle rimesse degli emigranti e delle spese dei forestieri. Ebbene questa è una verità formale e un errore sostanziale. Quand'anche si dimostrasse che lo sbilancio mercantile di tanto si è ridotto di quanto è diminuita l'entrata per la nazione a titolo di rimesse e di « spese », ciò dimostrerebbe soltanto (a parte altre obbiezioni) che la nazione, impoverita per quella diminuzione di entrate, ha dovuto limitare le spese, e per ciò le importazioni di merci, il che non significa affatto che abbia *riparato* a una perdita, ma confermerebbe soltanto che si è adattata a sostenerla, il che è molto diverso. E dice qualcosa di più interessante pel nostro argomento: che se gli elementi compensatori del nostro sbilancio mercantile non avessero per la loro natura dovuto subire, nelle attuali contingenze, una così forte ed improvvisa falcidia, si sarebbe risparmiata alla nazione proprio una perdita, che deriva precisamente dalla qualità degli elementi di compensazione. Dunque, neanche nel significato di parziale riparazione, *compensazione* no.

Ma poi il dire che l'Italia « *ha provveduto* da sè » a compensare quelle perdite comprando meno e vendendo di più ingenera un altro falso concetto: che la diminuzione dello sbilancio mercantile si ricolleghi, come ad unica causa, con la diminuzione di quei proventi, il che è da escludersi, perchè l'aumento delle esportazioni e la diminuzione delle importazioni sono fenomeni che dipendono da tante cause, fra le quali anche quella, ma non da quella soltanto e forse neanche in maggior grado. La verità è che se di compensazione si potesse parlare (come non si può per le esposte ragioni) questa sarebbe avvenuta non già per l'azione *inevitabile* di una legge naturale ma per l'azione combinata di infinite ed inseparabili circostanze, verificatesi in quel momento nel mercato internazionale e nazionale e riferentisi rispettivamente al movimento d'importazione e d'esportazione; d'onde il fenomeno osservato. Senza la diminuzione dei consumi imposta dalle diminuzioni delle fonti più svariate di reddito ed un nuovo spirito di previdenza, inacerbito magari dal panico, non si sarebbe verificato, o meglio non in quel grado, il fenomeno della diminuzione delle importazioni; senza la chiusura per alcuni paesi Europei delle loro ordinarie vie di rifornimento e la perdita da essi subita dei loro ordinarî mercati di esportazione non si sarebbe verificato, o non in quel grado, non ostante le cause che agirono in senso contrario, quella meno sensibile riduzione di esportazioni che poi si convertì in aumento

E non voglio che citare esempî. Di modo che l'asserire, a conferma di un presunto eterno principio, che la compensazione presunta avvenne perchè a ciò *si doveva* provvedere, è dir cosa che l'esperienza smentisce. Non si nega, s'intende, che fra gli elementi da cui il fenomeno dipese anche quello vi sia stato, ma ciò non autorizza a sopprimere tutti gli altri, passando dalla verità più chiara al più evidente errore, per quanto « manualizzato ».

Ben differenti, nel loro aspetto qualitativo, dalle due partite considerate sono quegli elementi della bilancia, che derivano dal collocamento dei capitali all'estero. Un prestito all'estero « opera contro la bilancia non del paese che riceve il prestito ma di quello che lo fornisce.... opera colla medesima forza come una esportazione sulla nazione che riceve l'ammontare e come una importazione sulla nazione che lo fornisce. Infatti quella che piglia a prestito esporta i titoli rappresentanti il suo debito, i quali sono importati dai capitalisti che han dato il prestito e così, rispetto alla bilancia di commercio, contrarre un debito estero è equivalente ad un aumento di esportazione ». Così il Goschen. Naturalmente i prestiti agiscono come elemento rispettivamente passivo od attivo della bilancia dei pagamenti nel paese esportatore e in quello importatore di capitale, e quindi rispettivamente importatore ed esportatore dei titoli che lo rappresentano, al momento in cui ha luogo la trasmissione del capitale e dei titoli; una inversa azione si verifica in caso di restituzione del capitale da parte del paese, che lo ha importato e dei titoli corrispondenti dal paese esportatore di capitale. Gli interessi dei capitali collocati all'estero rappresentano un elemento attivo della bilancia del paese creditore e passivo del paese debitore; sono una fonte di entrata, un elemento compensatore dello sbilancio commerciale [1]). Appunto perchè i prestiti agiscono come elemento passivo nella bilancia del paese creditore soltanto all'epoca in cui sono contratti, mentre gli interessi operano in senso attivo con periodica continuità, le nazioni ricche esportatrici, non di uomini, ma di capitali, hanno in queste esportazioni una fonte costante di ric-

[1]) Come effetto del prestito si ha dunque una esportazione di titoli per parte del paese debitore e susseguenti periodiche esportazioni di « cuponi » come si esprime il Withers, da parte del paese creditore. « Thus, scrive l'autore (*op. cit.*, p. 59), the exportation of securities and the subsequent exportation of coupons by the lender both tend to produce the same result, a balance of visible imports.... In both these cases [del paese mutuante e del paese mutuatario] there is an invisible export, in one case of securities, in the other of coupons, which usually has to be met by visible imports of goods, which thus create a so-called adverse trade balance ».

chezza, non soggetta alle contrazioni dipendenti dalle incerte vicissitudini dei mercati del lavoro e dai mutabili gusti o bisogni dei forestieri; un elemento di compensazione dello sbilancio mercantile, che differisce dagli altri due sotto l'aspetto qualitativo e che non è svalutabile in funzione della sua precarietà [1]).

Viceversa se è vero che l'esportazione dei titoli agisce al pari dell'esportazione di merci, come elemento attivo nella bilancia del paese debitore, è vero anche che questa funzione compensatrice non ha, come già si è detto altrove (p. 474), carattere definitivo ma provsorio, non solo in vista dell'eventuale restituzione dei titoli, ma anche del periodico pagamento d'interessi, di cui è fonte.

Si può osservare che una certa precarietà di carattere politico, ben differente da quella, diremo così, immanente e collegata colla stessa natura dei redditi, che contrassegna i risparmi degli emigranti e i proventi dei forestieri, non si può negare neanche agli interessi dei capitali collocati all'estero ed infatti non può escludersi in caso di gravi contingenze politiche, ma di contro troviamo che l'influenza politica dell'esportazione di capitali è talmente considerevole da comparire quale causa determinatrice del fenomeno a lato della pura causa economica, come non accade per la esportazione di uomini.

Deve poi considerarsi che l'analogia, rispetto all'azione che esercita sulla bilancia dei pagamenti, tra l'esportazione o importazione di merci e l'esportazione o importazione di titoli è tutt'altro che identità. Si può ripetere col Goschen che nel momento in cui avviene il prestito si verificano fenomeni analoghi, ma bisogna aggiungere, come già risulta da quanto si è detto poco sopra, che una importazione di titoli non è identica, quanto ai suoi effetti ulteriori sulla bilancia del paese creditore, a una importazione di merci, per il carattere di negoziabilità sul mercato internazionale e di rapida riesportabilità che i titoli presentano a preferenza delle merci. Il

[1]) I paesi vecchi e ricchi, come l'Inghilterra, che hanno da lungo tempo investito capitali all'estero hanno accumulato grandi quantità di titoli, a cui corrispondono annualmente considerevoli entrate per interessi o « esportazioni di cuponi ». Così accade che l'Inghilterra, nonostante che importi ogni anno nuovi titoli, che agiscono passivamente su la sua bilancia nel momento della importazione, ha una « esportazione di cuponi » maggiore, con la quale compensa l'importazione dei titoli e parzialmente contribuisce al saldo del suo sbilancio mercantile, cioè al pagamento delle merci importate. Calcola il Paish, *Great Britain's capital investments in other landes*, in « Journal of the R. St. Society », 30 sett. 1909 e riferisce il Withers, *op. cit.*, pp. 65-66, che l'importazione dei titoli ammonti a circa 160 milioni di l. st. l'anno e l'« esportazione dei cuponi » a circa 182 milioni.

paese che possiede titoli esteri, a parte che dispone di una potenza finanziaria e politica, spesso temuta dai paesi debitori, ha in mano un mezzo potente di regolare, quando gli piaccia, i suoi cambî con la riesportazione dei titoli importati e con la conseguente influenza attiva su la propria bilancia.

Infine un altro carattere differenziale non meno manifesto separa gli interessi dei capitali, come partita attiva, da altre partite attive. Osserva lo Zappa giustamente che il frutto dei capitali collocati all' estero, anzichè affluire in patria, tosto che maturato, può anche permanere all' estero per regolare uno qualunque degli elementi passivi della bilancia dei pagamenti, ma aggiunge che « ciò potrebbe ripetersi con riferimento al regolamento di ogni elemento attivo o passivo della bilancia dei pagamenti » [1]. Ora questo se è vero in massima, non è vero in significato assoluto: la facoltà compensatrice diretta, senza necessità di una doppia corrente fra i paesi debitore e creditore, non è la stessa per tutti gli elementi, se pure esiste in potenza per tutti; fra i caratteri differenziali vi è anche questo, nè certo le spese dei forestieri e le stesse rimesse degli emigranti sono, sotto questo aspetto, identiche agli interessi dei capitali. Anzi vi è una profonda differenza. Gli interessi dei capitali collocati all' estero, che dovrebbero affluire nel paese creditore, appunto perchè ne è esattamente prevedibile la maturazione e l' ammontare, possono dal paese, che ne dispone, essere preventivamente destinate a regolare in parte gli elementi passivi della sua bilancia, il che arresta o diminuisce la corrente, che dal paese debitore si muoverebbe verso l' altro. Invece per le altre due fonti di reddito non soggette, diremmo, al preventivo controllo del paese in cui affluiscono, non è possibile che si verifichi la stessa preventiva destinazione per parte del paese a cui spettano. È noto che una quantità non piccola (lo Stringher la valuta per l' Italia a settantacinque milioni annui) delle ricchezze, che gli emigranti riportano in patria, è trasportata direttamente da essi e dai loro parenti od amici e che un' altra parte non indifferente è rimessa con biglietti di Stato o di banca contenuti in lettere raccomandate, assicurate o anche semplici. La parte più cospicua poi è rappresentata dagli chèques, dai versamenti o vaglia bancarî, dai vaglia postali internazionali, che sono altrettanti mezzi di accreditamento del paese a cui i risparmî sono destinati, ossia forme di trasmissione immateriale delle ricchezze guadagnate dai nostri connazionali.

[1]) Zappa, *op. cit.*, p. 188.

E, quanto alle somme spese dai forestieri (altro cospicuo elemento attivo della nostra bilancia dei pagamenti, che lo Stringher valuta a circa 450 milioni di lire, cioè quasi altrettanto che le rimesse degli emigranti) una parte notevole è portata direttamente in Italia dai viaggiatori in contanti o in biglietti di banca, ma la porzione più cospicua viene a noi con altri mezzi [1]). Tra questi uno largamente usato è la *lettera di credito,* cioè l'ordine dato da una banca ad un corrispondente estero di pagare al beneficiario della lettera, entro un determinato periodo di tempo, una somma non eccedente un certo limite. Le lettere di credito sono realizzate dai viaggiatori per solito mediante prelevamenti in contanti, talora anche mediante chèques o tratte sulla banca che ha emesso la lettera o su altra banca intermediaria. Anche in tal caso noi abbiamo un trasporto immateriale di ricchezza dall'estero, che affluisce incostantemente senza possibilità di disciplina o controllo per parte del paese, che se ne avvantaggia.

Lo Zappa, a proposito del regolamento diretto tra le partite attive e passive della bilancia di pagamenti, senza necessità di trasmissioni dal paese debitore al creditore, osserva che questo comprova la « interdipendenza » delle partite che costituiscono la bilancia. Ora, a parte che non in tutte le partite può riconoscersi con ugual fondamento questa capacità di diretta compensazione, è certo che, quand'anche questa capacità esistesse uniforme e senza eccezione, non per ciò si direbbe esattamente che le partite della bilancia sono interdipendenti, chè tutte conserverebbero ugualmente la propria autonomia, pur compensandosi reciprocamente. Ma la interdipendenza di tutte le partite della bilancia è, per altri motivi, una verità. Ciascuna partita è nel suo ammontare, nei suoi caratteri, in ciascun momento e nel suo continuo svolgimento, in intimo rapporto con tutte le altre e con le fonti da cui esse provengono; in questo significato si deve intendere la reciproca dipendenza di tutte le partite da cui la bilancia dei pagamenti è costituita. Ma ciò non toglie che ciascuna di esse presenti caratteri proprî, rispetto alle sue fonti, alla sua stabilità, alla sua azione compensatrice; i quali caratteri non si possono dimenticare per considerare soltanto nel loro complesso gli elementi della bilancia; se pure si vuole rendersi esatta ragione dell'influenza che la bilancia esercita sui cambî e se si vuole, attraverso la bilancia ed i cambî, rendersi esatto conto

[1]) Una descrizione tecnicamente accurata ed importante, come sempre, per le deduzioni economiche che autorizza, leggesi in ZAPPA, *op. cit.*, pp. 180 ss.

degli elementi da cui resulta costituita la ricchezza di un paese. Il dimenticare quest'ultima verità per fermarsi soltanto alla prima, e quindi svisarla e trasformarla in errore, porta a sua volta gravi errori di apprezzamento, che possono sinistramente influire sulla politica economica di un paese.

§ 177. — Al Goschen, cui spetta il merito di avere per il primo enumerato gli elementi, almeno principali, di cui consta la bilancia dei pagamenti, distinguendola nitidamente dalla bilancia mercantile e d'aver dunque, meglio d'altri, dimostrato, in che precisamente consista l'errore dei mercantilisti, è stato rivolto rimprovero d'essere, a sua volta, caduto in quell'errore. « Il primo e principale elemento, egli lasciò scritto (di cui devesi tener conto « quando occorre di formarsi un giudizio circa alle reciproche negoziazioni fra due nazioni e alla bilancia che in definitivo possono presentare »), deve trovarsi nel rapporto fra le importazioni e le esportazioni nel senso letterale dei termini... In aggiunta alla considerazione delle esportazioni e delle importazioni, si è dimostrato occorrere che sia tenuto conto delle altre spese di una nazione verso l'altra... » (cioè di tutti gli elementi di cui consta la bilancia dei pagamenti [1]). Ma poi egli aggiunse: « Se una nazione, giovandosi di un credito illimitato, importa e consuma più di ciò che essa *esporta e guadagna*, e quindi incorre in debiti, non potrà sfuggire a questa situazione che col consumare meno o produrre di più ». È evidente, ancorchè l'espressione letterale non sia chiarissima, che egli intende riferirsi alla bilancia dei pagamenti, non già a quella mercantile.

Tuttavia il Pierson [2]) attribuisce al pensiero del Goschen una interpretazione addirittura arbitraria, muovendogli accusa ingiusta di mercantilismo. Secondo il Pierson il pensiero del Goschen sarebbe così concepito: « Un popolo che di regola importa più che non esporti e pareggia la differenza con oro o argento consuma più di quanto produce e viene a trovarsi in debito. Se s'importa grano e lo si paga con prodotti industriali il Goschen dice che ciò non costituisce una diminuzione di capitale, ma uno scambio di beni contro beni; ma se invece il grano viene pagato con oro o con argento egli non parla più di uno scambio ma di una cessione di capitale. Questo prova che l'oro e l'argento li considera come capitale e i prodotti industriali no ».

[1]) GOSCHEN, *op. cit.*, p. 56.
[2]) PIERSON, *Trattato*, II, p. 149.

Ora da nulla resulta che questo sia il pensiero del Goschen. Egli non intende affatto di attribuire ai metalli preziosi, come il Pierson dice, la qualità di « capitale », escludendola nei prodotti industriali, non intende affatto di negare l'equivalenza di uno scambio fatto con prodotti o con moneta; dice soltanto che se una nazione ha complessivamente più debiti che crediti trovasi in quel momento in una situazione d'inferiorità di fronte alle altre, dalla quale non può sfuggire che intensificando le sue energie di produzione e riducendo il suo consumo.

È vero questo? No, sembra rispondere, ispirandosi a Ricardo, il rigido ortodossismo, perchè l'esportazione di moneta, conseguente all'indebitamento di un paese verso un altro ha effetti profondi e necessarî sui prezzi dell'uno e dell'altro paese, cioè aumenta i prezzi nel paese ove immigra e li diminuisce in quelli ove emigra « concorrendo a scemare le importazioni nel paese a bilancia sfavorevole e ad accrescere le esportazioni di quest'ultimo nel paese a bilancia favorevole ». Quindi l'equilibrio ristabiliscesi automaticamente. Ebbene quando si riconosce esistente questa tendenza, non si fa che ripetere, in altri termini, precisamente quel che disse il Goschen. Che cosa accade, per influenza delle variazioni dei prezzi dei due paesi, se non appunto una riduzione delle partite passive ed un aumento delle partite attive, cioè una diminuzione dell'importazione e quindi di consumo delle merci importate ed un aumento d'esportazione e guadagno relativo? Se in tal senso s'intendono, com'è giusto di fronte alla enumerazione corretta che al Goschen si deve delle partite attive e passive della bilancia dei pagamenti, le espressioni « consumar meno e produrre di più » non sono il documento dell'inveterato errore mercantilista, ma tutt'al più l'enunciazione inesatta di un giusto pensiero non disforme in sostanza dalla teoria ortodossa dei pagamenti internazionali. Ed infatti subito dopo egli aggiunge: « Anche nel caso esposto di sopra, un paese il quale spenda realmente oltre i suoi mezzi, e prenda a prestito, non fa che accrescere il male, perchè così perderà di vista per qualche tempo il vero pericolo, ed è perciò, in un certo senso, da desiderare grandemente che il valore del danaro vada molto in su; imperocchè (secondo i principii ben conosciuti che determinano la relazione fra i due fatti) per l'azione esercitata in generale dal valore del danaro sui prezzi seguirà probabilmente una diminuzione di importazioni e conseguentemente di debiti ». Il Goschen dunque non ignora che l'equilibrio turbato tenderà a ristabilirsi, mercè il cambiamento del valore della moneta e del

livello dei prezzi, anche se l'espressione « è desiderabile » non designi esattamente una tendenza, che spontaneamente si verifica e sembri piuttosto accennare ad un fenomeno contingente ed estraneo.

Ma l'impressione erronea che quel vocabolo potrebbe suscitare è tosto cancellata dalle esplicite dichiarazioni, che tosto seguono: « Non si dica che abbiamo parlato del saggio dell'interesse come se il danaro potesse artificialmente esser fatto più caro. Il fatto è, siccome abbiamo già dimostrato, che, quando va avvenendo una considerevole uscita d'oro, il saggio dell'interesse cresce *pel corso naturale delle cose* » [1]).

Quand'anche ad ogni modo si ammettano le formali inesattezze del Goschen (che tuttavia sono ben lungi dal rivelare in lui un pensiero mercantilista), bisogna chiedersi se egli proprio fosse in errore quando metteva in guardia contro il pericolo in cui incorre un paese quando, a complemento delle sue mancanti energie di produzione, s'indebita all'estero, aggiungendo che a tale situazione non si può sfuggire se non aumentando i proprî guadagni. E questo è perfettamente vero, nè implica alcun errore sulla moneta in rapporto agli altri beni economici, come il Pierson pretende. Che poi un paese, che in tale situazione si trova, tenda a sfuggirne, indipendentemente da qualsiasi suo atto volontario, per l'azione che i prezzi esercitano sulle partite attive e passive della bilancia dei pagamenti, non è ignoto, almeno interamente, al Goschen; ma non sarebbe neanche corretto arrivare, in omaggio a questo automatismo caro all'interpretazione meccanica dei fenomeni economici, sino ad escludere che la nazione indebitata verso l'estero possa e debba con una intensificazione, coscientemente e sapientemente preparata, della sua produzione e in genere con l'aumento dei suoi guadagni, validamente contribuire all'estinzione dei suoi debiti e al miglioramento conseguente della sua posizione economica e politica di fronte all'estero. Non è vero, come asserisce il Pierson, che il Goschen, ligio all'idea mercantilista, vegga con spavento un

---

[1]) L'ANSIAUX, *op. cit.*, p. 51, riferisce questo passo del Goschen commentandolo così: « Mais c'est là encore chose qui se réalise automatiquement [la condizione di un « minor consumo » e di « una maggiore produzione »], c'est-à-dire sans l'intervention de l'Etat ou de la Banque C'est la conséquence de l'élévation du taux de l'escompte ». Secondo l'Ansiaux, il Goschen, pur non riproducendo interamente la teoria classica dei cambî e della spontanea correzione di essi, si accorda coi classici nel ritenere che la bilancia dei conti si corregge automaticamente, a traverso il rialzo del saggio di sconto prodotto dall'esodo della moneta.

eccesso di importazioni sulle esportazioni e un esodo di moneta dal paese a bilancia mercantile sfavorevole e tanto meno è vero, come non si perita di affermare il Pierson, essere « il concetto fondamentale del libro del Goschen l'idea che l'esportazione d'oro e d'argento *non è altro che cessione di capitale all'estero* » e che « se le importazioni di merci superano continuamente le esportazioni, *cosicchè si debba mandare all'estero della moneta*, ciò può essere indice di uno stato di cose inquietante ... anche perchè può derivarne un impoverimento generale ». Ma di tutto questo non vi è nell'opera del Goschen la più piccola traccia, anzi la esplicita condanna di questi errori risulta non solo, come si è detto, dalla enumerazione corretta degli elementi di cui consta la bilancia dei pagamenti, ma anche dal commento alla comune distinzione dei cambî in favorevoli o sfavorevoli. « Nell'origine, egli scrive ad esempio, *può avere implicato l'erronea teorica che scopo del commercio è di attirar l'oro e che la nazione verso la quale la marea del metallo si dirige colla massima energia è ipso facto la più prospera;* che conseguentemente, uno stato di cambî che indicasse afflusso di moneta è favorevole, mentre, quando le cambiali diventano così scarse che i metalli preziosi debbono essere esportati, la situazione è eminentemente sfavorevole ». Siamo dunque ben lungi da quel che il Pierson attribuisce al grande scrittore, secondo il quale un rialzo del corso del cambio indicherebbe un forte ed « inquietante » bisogno di rimesse, esiziale, se permanente, per l'economia del paese! E poco dopo il Goschen aggiunge: « Giustamente va condannato l'uso del termine *cambio favorevole* quando si va oltre i limiti della *quantità d'oro sufficiente per la circolazione;* perchè il temporaneo eccesso di oro non è di alcun vantaggio, anzi è piuttosto dannoso. Il limite della frase dovrebbe essere tenuto strettamente in vista, adoperandola legittimamente come espressione della ansietà o della fiducia del mondo bancario riguardo ai mezzi di far fronte alle proprie obbligazioni legali ». Non è dunque vero che il Goschen abbia, come dice il Pierson, ritenuto che « l'esportazione di metallo prezioso è spostamento di capitale e la sua conseguenza è la scarsezza di capitale », di modo che « un popolo che di regola importa più che non esporti e pareggia la differenza con oro e argento, consuma più di quanto produce e viene a trovarsi in debito »! Egli invece asserì: « Gli economisti hanno ragione, dal loro punto di vista, nel sostenere che per quanto riguarda la nazione nel suo insieme e lo scambio di prodotti. le esportazioni e le importazioni si equilibrano sempre e che le espressioni tanto di bilancia sfavorevole del commercio

quanto di cambî sfavorevoli includono un fallace concetto ». Chè se egli affermò essere « pericoloso » per una nazione « contrarre debiti » e desiderabile la estinzione di essi mercè una più intensa produzione non perciò gli si può attribuire il pensiero fallace che pareggiare l'eccesso delle importazioni colle esportazioni con invio d'oro e d'argento sia dannoso e fonte d'impoverimento per la nazione. Nè si può, con apparenza di verità, asserire che avesse proprio torto nel deplorare gli indebitamenti delle nazioni, a meno che non si voglia davvero sostenere, in nome della pura ortodossia economica, che una collettività la quale si carica di debiti non si impoverisce di fronte alle altre, ma si arricchisce o rimane al medesimo stato di prima, col che si verrebbe a dimostrare che i crediti e i debiti avvantaggiano o danneggiano soltanto gli individui isolati, ma non gli individui raccolti insieme. Il che è assurdo.

Non è certamente questo il pensiero del Pierson, il quale poco dopo rileva molto bene la posizione eminente di quei paesi, come l'Inghilterra, « i quali sono in realtà verso l'estero più in credito di quanto sono in debito e non solamente durante un singolo anno per cause straordinarie, ma regolarmente, anzi ogni anno in misura crescente ».

Piuttosto si potrà osservare che il Goschen non insiste abbastanza sul carattere *storico* che, al pari di ogni fenomeno economico, anche la bilancia dei pagamenti presenta. Naturalmente esportazione di titoli o importazione di titoli, bilancio favorevole o sfavorevole di commercio, esportazione o importazione di cuponi, non sono, secondo il concetto tante volte da noi dimostrato ma tanto abitualmente dimenticato dall'economia astrazionistica, fenomeni isolabili dalle fasi storico-economiche che le nazioni attraversano. E perciò, per intenderli compiutamente, bisogna ricondurli a quelle fasi, cioè riporre l'anello al suo preciso posto nella maglia a cui appartiene. Il che per altro non toglie, anzi ribadisce, che le nazioni debitrici dell'estero, in quanto non possono contare per la estinzione graduale dei proprii debiti sullo sviluppo delle proprie facoltà produttive o vi calcolano troppo, inconsideratamente ipotecando l'avvenire, si trovano, finchè questo stato permane, in evidente situazione pericolosa e in evidente stato di inferiorità in confronto delle altre. Ma che altro diceva il Goschen se non questo? [1]).

[1]) Il Withers, *op. cit.*, pp. 67 ss. accenna a questo rapporto tra la bilancia mercantile e dei pagamenti e le fasi di sviluppo economico dei varî paesi. Egli distingue i paesi in tre classi. Alla prima appartengono le giovani nazioni in stadio di sviluppo (« the young growing nations »), che esportano nuovi titoli, più di

Con maggior fondamento uno scrittore belga, l'Ansiaux, in un esame assai approfondito delle « teorie del Goschen », rimprovera all'economista inglese non già la inconcepibile ignoranza dei caratteri e della funzione della moneta, ma piuttosto una insufficiente considerazione dell'importanza che il credito ha tra le disponibilità del mercato. « La somma delle disponibilità di un mercato in un determinato momento è rappresentata dalla somma di potere d'acquisto messa a disposizione dei prestatori. Questa somma non ha necessariamente alcun rapporto, nè prossimo nè lontano, con le riserve metalliche della banca d'emissione ».

Il Goschen lasciò scritto che la sottrazione prodotta dall'esodo del metallo monetato, in caso di cambio sfavorevole, tende ad elevare l'interesse e che gli istituti bancarî, nella loro convenienza, accelerano questo risultato, per quanto è in loro potere. Quindi l'azione degli istituti di banca non è libera, ma dipendente dal « corso naturale delle cose ». Oppone l'Ansiaux che questo non è esatto di fronte ad una giusta concezione delle disponibilità bancarie, non coincidenti certo con l'incasso metallico. Una perdita di alcuni milioni di sterline per parte della Banca d'Inghilterra non coincide necessariamente con il rincaro dei capitali disponibili; in alcuni

---

quel che « importino cuponi » ed hanno un avverso bilancio mercantile « since the goods that come in payment for securities are greater in value than those which go out in payment for coupons ». Riconosce che questo stadio è sempre piuttosto pericoloso. Questi paesi, osserva, sedotti dalla facilità con cui possono prendere in prestito sono trascinati a procedere troppo oltre nell'ipotecare il proprio potere produttivo dell'indomani. Alla seconda classe appartengono quei paesi, in un ulteriore stadio di sviluppo, che importano cuponi più che non esportino titoli ed hanno un favorevole bilancio di commercio, perchè fronteggiano il pagamento degli interessi con la esportazione delle merci. Alla terza categoria infine appartengono quelle nazioni che esportano cuponi più di quel che non importino titoli e così hanno un avverso bilancio di commercio, ossia un eccesso di importazioni visibili, perchè merci sono ed essi inviate per far fronte ai « cuponi », che esse presentano.

Veramente questa classificazione, pur contenendo qualche elemento di verità, ha parecchio dell'arbitrario; il che dipende dalla difficoltà di classificare i paesi secondo il solo carattere dei prestiti contratti all'estero o forniti all'estero, prescindendo dagli altri, da cui, nelle varie fasi di sviluppo, la bilancia dei pagamenti e la bilancia mercantile dipendono. — Lo sbilancio mercantile dell'Italia e della Grecia non è compensato certo coll'« esportazione dei cuponi », ma con altri ben noti elementi (cfr. § 176); lo stesso sbilancio mercantile dell'Inghilterra, come avverte l'autore, non è che in parte piccolissima (appena 20 milioni di sterline, contro circa 150) compensato dalle entrate a titolo degli interessi dei capitali esportati, se si tien conto della contemporanea importazione annuale dei titoli; in molto maggior grado (circa 90 milioni) dai guadagni della marina mercantile. Nè si può dire che da ciò si prescinde, considerando soltanto i paesi dal punto di vista della importazione ed esportazione di titoli e di cuponi; si può farlo; ma si accoglie così una classificazione, che non risponde alla realtà, appunto perchè ne isola da tutti gli altri un solo elemento dagli altri inseparabile.

momenti la restrizione del credito e l'esodo dell'oro monetato possono coincidere, ma questo non significa che l'esodo sia la causa della restrizione del credito. Quindi il rialzo del saggio dello sconto non si può affatto considerare come « la semplice indicazione dello stato del mercato dei prestiti impoverito dalla fuga del numerario; è invece la manifestazione d'una politica artificiale, nel senso che non è imposta dalla natura delle cose ».

Ora qua bisogna intendersi, perchè l'Ansiaux passa al di là del segno, pur contenendo le sue osservazioni un fondamento di verità. Certo il Goschen, troppo preoccupato dell'elemento quantitativo, con errore comune ai quantitativisti, da più moderni scrittori trascinato, come abbiamo dimostrato lungamente, a conseguenze quasi inverosimili, non si cura di altri elementi del mercato dei prestiti e non dimostra di ben comprendere come il credito ne sia elemento sostanziale, e come il credito, pur avendo il suo fondamento nelle disponibilità metalliche, non ne sia automaticamente e fatalmente dipendente, ma costituisca, coi suoi caratteri giuridici essenzialmente mutevoli, una parte autonoma ed indipendente del potere d'acquisto del mercato. Ma tutto questo, pur essendo verissimo, non dimostra affatto che la « politica » dello sconto non sia determinata da cause necessarie, per quanto complesse; conferma soltanto che la pura e semplice quantità della moneta esistente non spiega i movimenti dello sconto, ossia la « politica » dello sconto. Ma dimentica l'Ansiaux la spontanea tendenza dei cambii a correggersi, per l'azione che esercitano direttamente sulla bilancia dei pagamenti e indirettamente per mezzo del saggio dello sconto, quando conclude che « abbandonata a sè stessa, la bilancia dei conti può restare sfavorevole così a lungo da portar seco l'esaurimento monetario di un paese e provocare, col corso forzato dei biglietti, l'instabilità di tutti i valori ».

§ 178. È quasi una tradizione fra gli economisti quella di condannare le espressioni « cambii favorevoli » e « cambii sfavorevoli », dal punto di vista « scientifico », o, come qualcuno anche si esprime, dal punto di vista dell'« economia politica », considerando questi due termini come « derivazione » del « pregiudizio mercantilista », che proclamava favorevoli all'economia nazionale tutte quelle condizioni, quindi anche il rialzo sopra la pari dei cambî, che tendevano a conservare o ad aumentare la moneta esistente nello Stato. Già il Goschen scriveva [1]: « È inutile insistere sull'inesattezza di

[1]) GOSCHEN, *op. cit.*, pp. 170-171.

queste locuzioni se ci si mette dal punto di vista dell'economia politica e se si intende parlare della prosperità generale del paese; queste parole possono avere in origine contenuto l'idea della falsa teoria che il fine del commercio è di attirare l'oro e che il paese verso il quale più intensa si dirige la corrente del numerario è, appunto per ciò, il paese più prospero ». Si affrettava però il Goschen ad aggiungere che quelle espressioni potevano considerarsi come legittime dal punto di vista monetario e bancario, in quanto vogliono esprimere « l'inquietudine o la confidenza del mondo commerciale rispetto ai mezzi di far fronte ai suoi impegni ».

Sembra dunque risultare da quanto si è riferito che il Goschen condannasse le due espressioni, se adoperate per designare una condizione di prosperità o di depressione del paese. Tuttavia egli è, poco dopo [1]), costretto a riconoscere (e queste sue parole non sono veramente in armonia perfetta con quelle precedentemente riportate) che « quando si tratta delle facilità che si incontra e dell'economia che si realizza nel pagamento dei prodotti stranieri, un corso del cambio che consente di acquistare degli effetti facilmente e a buon mercato per pagare i prodotti, può essere, senza che si commetta errore, chiamato favorevole ». D'onde risulta che, anche dal punto di vista « dell'economia politica », l'appellativo di cambio favorevole è anche secondo il Goschen, almeno in parte, fondato, come indice e come determinante di alcune condizioni indubbiamente favorevoli al paese [2]).

Ma possono dunque le due espressioni essere esattamente adoperate quale infallibile indice di elevate o depresse condizioni economiche del paese? Giova intendersi.

Prima di tutto non ha alcun significato, nè si comprende come siasi così tenacemente tramandato e conservato, il solito argomento che, valendosi di quelle due espressioni, si incorre nell'errore dei mercantilisti, i quali misuravano (almeno così afferma la tradizionale interpretazione del pensiero mercantilista) il benessere economico di uno Stato dalla quantità di moneta che in essa circolava. Possono avere i mercantilisti a torto esaltato, come favorevole, quel

---

[1]) GOSCHEN, *op. cit.*, pp. 187-188.

[2]) Il SUPINO, *Il mercato monetario internazionale*, pp. 106-108, ripete le considerazioni del Goschen sull'inesattezza « economica », anzi « scientifica » delle due espressioni, tralasciando però di avvertire le limitazioni da noi riferite nel testo, che servono a precisare il pensiero dello scrittore inglese, il quale pure inclinando, come tutti i classici e postclassici, alla fobía antimercantilista (non che dividere in tutto o in parte il pensiero mercantilista!) non chiude tuttavia gli occhi di fronte alla realtà.

corso del cambio, che, indicando una bilancia del commercio favorevole, promette una importazione metallica, a torto giudicata sempre e senza eccezioni vantaggiosa allo Stato; ma è inconcepibile che tali errori debbano impedire di accogliere le designazioni, di cui si discorre, quando si dimostri che esse, per ragioni diverse da quelle un tempo credute buone, contengono una incontestabile verità.

Nè certo sarebbe sufficiente per accettarle il riconoscere, come tutti fanno, dal Goschen in poi, che, dal punto di vista monetario e bancario, il cambio favorevole o sfavorevole è fonte di confidenza o di sfiducia. Perchè questo punto di vista, pur formando parte integrale dell' aspetto economico da cui si considerano questi fenomeni (nè quindi intendo la tradizionale contrapposizione del punto di vista monetario e bancario a quello economico, quasi il secondo non comprendesse il primo) è, appunto perciò, un aspetto parziale dell' aspetto economico non isolabile da tutti gli altri. Come dunque, se altra ragione non vi fosse, si potrebbe lasciar correre l' espressione « cambio favorevole » quale indice di un fatto monetario e bancario apprezzabile, ove contemporaneamente, supponiamo, a quel fatto monetario si accompagnassero altri fenomeni dannosi al paese, tali da contrastare o paralizzare quella conseguenza reputata favorevole? È strano come, combattendo i mercantilisti, si ricada indirettamente in errore simile al loro, quando si ritiene possibile un giudizio qualsiasi sopra un fenomeno di tanta importanza, separandone arbitrariamente un aspetto, quello monetario, da tutti gli altri, proprio dopo aver deplorato le erronee vedute dei mercantilisti sulla moneta e la sua importanza nell'ordine dei beni economici. O la designazione è in massima giusta, e allora deve esserlo per cause monetarie e non monetarie; o è inaccettabile, e allora deve esserlo ugualmente per cause monetarie e non monetarie; la contradizione non consentendo che un fenomeno possa avere diversa natura secondo che lo si consideri da un aspetto economico frammentario o da quello integrale. L' aspetto economico frammentario, in quanto col secondo non si accordi, non rivela nessuna verità, ma fa cadere in un errore.

Posto in questi termini il problema bisogna riconoscere che il sovrapprezzamento della moneta di un paese in confronto con quella dei paesi stranieri può essere, senza tema di errore, e non soltanto dall' aspetto monetario, considerato come indice di condizioni economiche favorevoli.

E ciò per due ragioni fondamentali: che un paese, il quale ha di regola il cambio alla pari o sopra alla pari possiede una circo-

lazione sana e finanze bene ordinate, cioè ottime condizioni pel suo sviluppo economico e spesso una sapiente organizzazione bancaria capace di dominare il corso dei cambî; perchè il cambio alla pari o sopra alla pari *tende* a dimostrare che in quel momento il bilancio economico di quel paese si chiude senza svantaggio o con vantaggio, cioè che la nazione non è, in quel momento, debitrice o è creditrice di fronte alle altre, sebbene non sia possibile, per l'esistenza delle cambiali indirette e allo scoperto, desumere dal corso dei cambî con piena esattezza lo stato della bilancia dei pagamenti. E, quanto al fenomeno della bilancia favorevole, se è vero che, quando si presenta eccezionalmente e sporadicamente può non aver alcun significato come indice della prosperità della nazione, è del pari fuor di dubbio che ne acquista uno grandissimo quando si presenta come un fenomeno, che tende a ripetersi per il riprodursi delle condizioni da cui è determinato.

Di fronte a ciò non hanno valore le obbiezioni di coloro, i quali considerano ambigui, anzi erronei, dal punto di vista economico, quei due appellativi, perchè osservano che « il cambio sfavorevole danneggia chi ha da fare dei pagamenti all'estero; ma riesce proficuo a chi ha da riscuotere dall'estero, e il cambio favorevole, contro gli stessi ideali del mercantilismo, avvantaggia gli importatori di merci straniere e danneggia gli esportatori di merci nazionali » [1]) oppure che « se il cambio è al di sopra della pari è favorevole ai compratori degli effetti stranieri, ma invece sfavore vole ai venditori di questi effetti » [2]), quasi per dimostrare che in ogni caso, sia favorevole o sfavorevole il cambio, vi è chi quadagna e chi perde e non è lecito parlare di vantaggio o di danno per la nazione. Ma se dovessimo accogliere questo criterio di giudizio non avremmo maî o quasi mai possibilità di giudicare quando conviene o non conviene a un paese un determinato stato economico, perchè sempre accanto a chi se ne avvantaggia vi è chi ne soffre e quindi, a rigor di logica e contro la stessa intenzione degli scrittori che ragionano in quel modo, non si dovrebbe neanche deplorare il forte deprezzamento dei cambî, come funesto ai paesi, che ne sono colpiti, o come sintomo di disordini finanziarî e di arretrata organizzazione economica.

Favorevoli dunque o sfavorevoli si possono chiamare da un punto di vista economico generale, che comprende quindi anche

---

[1]) SUPINO, *op. cit.*, p. 107.
[2]) REBOUD, *op. cit.*, p. 151.

quello monetario, i cambî a seconda che salgono o scendono sotto la pari. quando si tratti di un fenomeno, che ha la tendenza a presentarsi come costante e rivela quindi condizioni economiche e finanziarie per più aspetti vantaggiose o svantaggiose al paese [1]).

§ 179. — Alle oscillazioni dei cambî fra paesi a valuta aurea si assegnano, come limiti, in tempi normali, i *punti dell' oro* (*gold-points*). Vi è un limite superiore, si dice, il prezzo di esportazione dell' oro, cioè il costo del trasporto materiale delle specie metalliche all' estero ed un limite inferiore, il prezzo di importazione dell' oro dall' estero. Si osserva che quando i cambî si elevano sopra la pari non possono normalmente salire al di sopra di quel prezzo al quale pei debitori verso i paesi esteri è indifferente ricorrere alle operazioni di cambio o all' invio dell' oro oppure quando discendono al disotto della pari non possono discendere al di sotto di quel prezzo al quale è pei creditori ugualmente conveniente ricorrere alle operazioni di cambio o farsi inviare l' oro dall' estero. I cambî non possono di regola, si conclude, sorpassare questi punti, perchè al di là di essi incomincia pei debitori o creditori la convenienza di preferire alle operazioni di cambio le rimesse dirette di oro. I *gold points* sono dunque « i limiti alle variazioni del cambio e la posizione di equilibrio *è la pari* » [2]).

Questa idea dei *gold points,* pure avendo, si capisce, il suo fondamento, si presenta come una delle tante semplificazioni della realtà. a cui volontieri si abbandonano gli economisti, dimenticando poi le eliminazioni a cui hanno ricorso e ricavando dalla concezione così detta « teorica » conseguenze di cui non può esser capace.

---

[1]) Anche lo ZAPPA, *op. cit.*, pp. 92-93, ritiene accettabili le espressioni cambî favorevoli e sfavorevoli ed anzi tecnicamente opportune, assai più delle altre « cambio sopra o sotto la pari », « rialzo e ribasso dei cambî », perchè queste hanno diverso significato a seconda che ci si riferisce al corso dei cambi nelle piazze che danno l' incerto, cioè quotano il cambio con una quantità variabile o incerta di moneta nazionale contro una quantità fissa o certa di moneta estera. oppure a quelle che danno il certo, cioè quotano il cambio con una quantità fissa o certa di moneta nazionale contro una quantità variabile o incerta di moneta estera. Nelle piazze che danno l' incerto è cambio favorevole quello segnato da un corso sotto la pari e cambio sfavorevole quello da un corso sopra la pari; nelle piazze che danno il certo invece è favorevole il corso sopra la pari. sfavorevole quello sotto la pari. Per evitare l' equivoco è dunque utile ricorrere alle espressioni « favorevole » o « sfavorevole » di uniforme significato, anzichè alle altre.

Le osservazioni dello Zappa sono ineccepibili ed opportune ma non spostano la questione nei riguardi economici e non giustificherebbero. neanche presso i pratici, l' uso dei due vocaboli, se questi non apparissero giustificabili dal punto di vista della economia nazionale e della sua convenienza.

[2]) Così BASTABLE, *op. cit.*, p. 113.

Prima di tutto viene spontanea un'osservazione: l'oro è, *oggi specialmente* (lasciamo andare i tempi in cui il Goschen scriveva ed alle cui conclusioni sogliono uniformarsi gli scrittori), l'unico od anche il principalissimo mezzo di rimessa? Soltanto quando questo fosse vero si potrebbe attribuire tanta importanza livellatrice ai punti di entrata e di uscita dell'oro, ma poichè è certo che le rimesse si possono, e sogliono, compiere con ogni sorta di mercanzie o di titoli, è chiaro che tanti sono i punti di entrata e di uscita quante sono le merci ed i titoli.

Il fatto che i punti di importazione e di esportazione delle altre merci sono soggetti a continue e fortissime fluttuazioni, tanto da esser quasi inafferrabili, mentre quelli dell'oro, pure avendo anche essi il carattere di una grande mutabilità, presentano, relativamente agli altri, una maggiore costanza, non porta affatto alla conseguenza che *i punti dell'oro* abbiano davvero *ed essi soli* la funzione ad essi ordinariamente attribuita di limitare le fluttuazioni dei cambî sopra e sotto la pari [1]).

Vi è poi da osservare, e fu giustamente osservato, che non può esistere un punto metallico fisso, sia pure in un determinato momento, perchè la massa monetaria di un paese si trova, nelle sue parti, in condizioni tanto diverse, cosicchè non vi è un punto metallico, ma tanti punti metallici, quante sono le parti da cui la massa è costituita. « L'alternativa del corso dei cambî compreso nei limiti dei punti metallici, oppure fuori di essi, si riferisce alla considerazione solita del punto metallico come un punto fisso. In realtà la massa monetaria di un paese, in ragione della diversa condizione

[1]) L'idea che i saldi di un paese verso un altro debbano avvenire in oro è molto diffusa e fonte di inesatti apprezzamenti, in questo campo. Alcuni scrittori non accennano neanche agli altri mezzi di rimessa e attraverso l'eliminazione delle oscillazioni continue dei cambî entro confini non esattamente precisabili (data la scarsa influenza dei punti d'importazione e d'esportazione dell'oro) arrivano, come il Bastable, all'idea di un punto di equilibrio, la parità, e di movimenti di poco divergenti da questo punto. Altri scrittori, pure riconoscendo la esistenza di tutti gli altri mezzi di rimessa affermano (così il Reboud, *op. cit.*, p. 113) che « ces points d'entrée et de sortie n'ont pas l'importance de ceux de l'or, parce que lorsqu'un pays a plus de dettes envers les pays étrangers que des créances sur eux, *c'est habituellement avec de l'or qu'il paye la difference* ». Altri infine, come il Fanno, *La moneta, le correnti monetarie e il riordinamento della circolazione nei paesi a finanze dissestate*, Torino 1908, p. 32, attribuiscono ai punti metallici importanza anche più grande e addirittura smentita dai fatti: l'oro non potrebbe entrare in un paese nè uscirne se il corso dei cambî non sale o discende ad uno dei punti metallici. Così non si contentano di dire: raggiunti i punti metallici si importa o si esporta oro, ma senza ragione aggiungono: non si può importare, nè esportare oro se non quando sieu raggiunti quei punti.

in cui si trovano le sue parti (spettanti a persone diverse, disponibili in luoghi diversi e sottoposte a norme speciali diverse ecc.) non è tutta condizionata nei suoi movimenti allo stesso punto metallico: anzi le varie sue parti si spostano a partire da corsi di cambî alquanto diversi l' una dall'altra »[1]).

Cosicchè abbiamo in realtà tanti punti *di entrata e uscita* quante sono le merci diverse dell'oro, che s'impiegano come rimessa internazionale e quante sono le condizioni in cui queste merci si trovano e tanti punti di entrata e uscita dell'oro quante sono le condizioni in cui si trovano le parti della massa aurea esistente in un paese. Anzi (si può aggiungere qualche cosa di più) tanti punti diversi quanto diversamente e quanto diversamente combinati si presentano nel tempo e nello spazio i molteplici elementi da cui resulta il costo di esportazione e di importazione dell'oro (prezzo dell'oro, interesse corrente, rapidità del trasporto, nolo ed assicurazione). Ecco perchè è un discostarsi dal vero ragionare senz'altro di « punti dell'oro » definibili esattamente e indeclinabilmente limitanti le oscillazioni dei cambî.

Gli autori, i quali ragionano dei *punti dell' oro* come di limiti effettivi e relativamente stabili alle oscillazioni dei cambî, tuttavia riconoscono che quei punti sono talora, e di gran lunga, sorpassati, in momenti, come dicono, « eccezionali o di panico », in cui il credito internazionale è fortemente compromesso ed in cui non è possibile o non è facile valersi dei mezzi di rimessa, che sostituiscono le operazioni di cambio. Cio è ammesso e documentato da esempi ormai tradizionali, che il Goschen acutamente illustrò e da altri moltissimi, che si possono aggiungere, ed è ormai divenuto un fenomeno normale durante l'attuale crisi politica.

Se non che, a mia convinzione, si cade in un equivoco nella valutazione teorica di questi fenomeni, specie nella definizione, sempre difficile, di ciò che è « normale » oppure « anormale ». È normale, si dice, che i punti dell'oro limitino le oscillazioni dei cambî, è una pura « eccezione » il contrario. Ma così non s'intende che quei fenomeni « eccezionali » lo sono meno di quel che si crede e si afferma; sono invece la documentazione eloquente di influenze complesse, di ordine anche non economico, che deviano il sistema dei pagamenti internazionali dal tipo immaginato come « normale » ed anzi unico, in base a deduzioni arbitrarie da principî non esattamente verificati. Certo in quei momenti d'eccezione quelle in-

[1]) Del Vecchio, *Teoria dell' esportazione del capitale*, estr., p. 21.

fluenze compariscono più evidenti, ma questo non vuol dire che non sieno continue ed immanenti, quand'anche, in ragione di tempo e di spazio, varie e variamente intense; comunque la loro esistenza è sufficiente per dimostrare erronea la dottrina, che ne prescinde e procede come se non ci fossero.

L'Escher, riferendo le fluttuazioni dei cambî nel mercato Americano, osserva che se in un giorno comune sogliono essere esigue, tanto da non superare i $^{15}/_{100}$ di un centesimo di dollaro per lira sterlina, vi sono momenti in cui prevalgono condizioni diverse e in cui il semplice annunzio dei più svariati avvenimenti affatto normali, può determinare, anche nella stessa giornata, *straordinarie* oscillazioni. E se è vero che nei così detti istanti di panico o di crisi (per esempio così accadde nell'ottobre-novembre 1907) si verificano movimenti anche più violenti, niente dice, poichè è *costante* l'azione di codesti elementi, così detti « perturbatori », che le oscillazioni si debbano verificare entro i prefissi limiti dell'oro [1]).

Il Bastable afferma che i casi in cui i cambî possono discendere al di sotto del punto dell'oro « sono due »: quando si ha una tensione del mercato monetario accompagnata da una bilancia dei pagamenti favorevoli e quando in un paese nuovo, particolarmente in un paese produttore di metalli preziosi, si incontra qualche difficoltà ad ottenere specie monetate e a ciò si accompagna un eccedente delle importazioni sulle esportazioni. Il caso dei cambî Americani nel 1860-61 è un esempio del primo fenomeno; quello dei cambî Australiani nel 1852-53 un esempio del secondo. Ora basta considerare i due casi citati dal Bastable per veder subito che la sua classificazione non regge. Non regge, perchè non è dimostrata, anzi è da escludersi, la necessità di quelle particolari contingenze a che si verifichi il fenomeno, mentre è certo che i due « casi », nonchè essere disformi, sono in sostanza identici, tanto da non potere formare la base di due diversi tipi di depressione dei cambî sotto il « punto dell'oro ». È sempre la scarsezza del medio circolante, determinata, sia pure, da cause diverse, che provoca il deprezzamento delle lettere di cambio ed è questo un fenomeno che, in vario grado può presen-

[1]) ESCHER, *op. cit.*, pp. 64-65: « There are times. of course, when very different condition prevail. An unexpected rise in the bank rate in London, the announcement of a big loan or any one of many different happenings, are apt to cause a reduction in the exchange market and a bewildering movement of rates up and down. At such times a rise or fall of fifty points in sterling within half an hour is not at all out of the ordinary, while in times of panic, or when great crises impend, the fluctuations will be three or four times as great ».

tarsi ad ogni istante, senza che si possa stabilire *a priori* quali ne saranno e quanto intensi gli effetti, ciò dipendendo dall'insieme delle circostanze con cui si combina. Non vi è alcuna ragione perchè, in momenti di tensione monetaria, pur di avere immediatamente disponibile la somma rappresentata dalla lettera di cambio, non sembri accettabile un sacrificio *apparentemente* maggiore di quello che si incontrerebbe attendendo l'arrivo delle somme da riscuotersi ed addossandosi l'onere del trasporto della moneta. Che cosa possa rappresentare il possesso immediato della moneta pel creditore è questione di cui appare assurda la soluzione aprioristica; quindi non è giusto concludere che quegli esclusivamente per una perturbazione eccezionale dei suoi concetti edonistici, prodotta dal panico, potrà consentire la vendita delle lettere di cambio a un prezzo inferiore al così detto punto aureo [1]). Questa affermazione tende a sostituire, secondo un'abitudine assai diffusa tra gli economisti, alla convenienza *effettiva* degli uomini viventi, ispiratrice vera delle azioni economiche, la convenienza *immaginaria* degli « uomini economici » fittizî. Ove poi si voglia comprendere nel costo di trasporto delle specie metalliche anche la perdita, che il creditore reputa di dover subire attendendo l'arrivo della moneta dall'estero, allora s'intende che al di sotto del punto metallico non si discende mai, neanche in momenti di panico, ma è del pari sicuro che, in tal caso, questo limite diventa una pura espressione verbale. Ed è appunto questa la conclusione a cui bisogna pervenire: per ammettere l'effet-

---

[1]) In ciò quindi non concordo con lo ZAPPA, *op. cit.*, p. 217 : « È il panico che induce i creditori a sobbarcarsi ad un sacrificio, che in tempi ordinarî non avrebbero sopportato ». Anche il GOSCHEN, a cui si deve la illustrazione dei cambî Americani nei primi mesi del 1861 (*op. cit.*, pp. 26 ss.), osserva che l'esportatore Americano preferiva di vendere le sue cambiali al miglior prezzo possibile « perchè aveva un bisogno immediato dei fondi o perchè credeva, sotto l'influenza del panico, di averne bisogno immediato ». Ma è chiaro che ogniqualvolta questo bisogno, reale o presunto, si verifichi (nè vi è ragione, dati i perenni squilibrî del mercato monetario, che si tratti di un panico momentaneo ed eccezionale) può sembrar più conveniente all'esportatore la vendita immediata delle tratte, anzichè l'attesa dei fondi dall'estero e quindi può verificarsi la discesa del cambio al di sotto del « punto di importazione ».

A determinare il considerevole abbassamento dei cambî Americani sotto questo punto contribuì nel 1861 la scarsa domanda degli effetti per parte dei capitalisti, non facilmente disposti a rinunziare all'uso dei loro fondi, nel timore che, durante l'intervallo di tempo occorrente per l'invio delle somme dall'Europa, il saggio dell'interesse aumentasse in modo da assorbire tutti i loro profitti. Il Goschen avverte che questo « in tempo normale » non si sarebbe verificato, perchè in tal caso, essendo attiva la concorrenza fra i capitalisti, essi « avrebbero acquistato a un forte sconto, di molto inferiore alla pari della moneta, per realizzare almeno in seguito il valore in contanti.

tiva esistenza dei punti aurei, sia pure in tempi « normali », bisogna snaturarne il concetto, riducendoli qualcosa di talmente subiettivo, variabile ed incerto da non poter esser chiamato, senza contraddizione, un « limite » alle oscillazioni dei cambî.

Viceversa, ed a molto maggior ragione, non è affatto vero che il punto superiore dell'oro non possa essere oltrepassato anche in tempi che soglionsi dire « normali », quasi, ripetiamo, che fosse possibile la distinzione tra la normalità e la anormalità secondo caratteri comunque definibili.

Gli « ostacoli » che si oppongono all'esportazione dell'oro o ne aumentano il costo non solo nei paesi ove esiste il premio sull'oro, come la Francia (cfr. su ciò ampiamente il § 182) e in quelli, come la Germania, ove si prendono effettive misure contro l'esportazione dell'oro, ma anche negli altri in cui vige la teorica libertà di esportazione, sono in pratica tali, che parlare di un punto superiore, al di sopra del quale i cambii non possono salire, è quanto enunciare una legge economica che « non si rispetta », per usare una felice espressione del Withers: « Quegli studiosi teorici, osserva argutamente l'autore, i quali dicono che il prezzo dei cambî non può salire in favore di Londra al di là di un certo limite, perchè converrebbe più di spedire l'oro che comprare una cambiale, si scotterebbero forse il dito se mettessero la loro opinione alla prova dei fatti » [1]. Ed è appunto per questo che tanto spesso gli economisti così detti, ed a torto, « teorici » preferiscono, in questo tema, come in altri molti, di non far la prova per non scottarsi. Che se, per dimostrare l'esistenza effettiva di questo « limite », essi replicassero che gli « ostacoli » giuridico-economici all'esportazione dell'oro sono altrettanti elementi del suo costo e quindi falsamente si conclude per l'inesistenza del « limite », soltanto perchè esso è variabile, sarebbe assai facile la risposta. Innanzi tutto qualificare come elemento del costo un ostacolo all'esportazione dell'oro quand'esso può diventare talmente poderoso da rasentare il divieto, è forzare il significato delle parole e in secondo luogo la diversità degli « ostacoli » opponentisi, sia pure in uno stesso momento, all'importazione dell'oro dai paesi stranieri porta all'esistenza, come già abbiamo implicitamente accennato, di infiniti punti aurei e quindi all'inesistenza di un « punto aureo » che si rispetti. Nè si può dire che presupponendo come i fatti ci suggeriscono, l'esistenza di più o meno cospicui e

---

[1]) Withers, *op. cit.*, pp. 158-59.

visibili « ostacoli » limitanti l'esportazione effettiva dell'oro si sposta la premessa dalla quale ci siamo partiti, cioè le oscillazioni dei cambî fra paesi a valuta aurea, perchè non è possibile, senza errore, identificare (è il caso per esempio della Germania) la valuta aurea, come regime monetario, con la libertà assoluta di circolazione dell'oro, che è un mito, nel significato teorico indispensabile, perchè corrispondesse al vero, per quanto almeno riferiscesi a questa condizione, l'affermata esistenza del *punto superiore dell'oro*.

Senza considerare infine, e spiega anche questo, come in tanti altri casi, perchè la pratica si discosti dalla così detta « teoria », che la infallibile azione dell' illuminato, onniveggente edonismo, senza ostacoli di sorta è, anche in tal caso, condizione necessaria, ma troppo spesso invano immaginata, al verificarsi del contestato fenomeno.

Come non è vero che i punti aurei non possano essere oltrepassati, anche all'infuori dei momenti di crisi o di panico, così, ed a maggior ragione, non è vero che sia necessario raggiungere i così detti punti aurei perchè si abbiano considerevoli importazioni ed esportazioni di oro (cfr. p. 510, n. 1). Ma, a proposito dei movimenti dell'oro, giova chiarire un punto sul quale regna ancora, tra gli scrittori, qualche incertezza: si procede all'esportazione dell'oro soltanto quando direttamente l'esportatore ricavi da questa operazione qualche profitto, come indicherebbe la logica edonistica frantumatrice, con tanta frequenza, dei fenomeni della vita economica? È assolutamente da escludersi, perchè l'esperienza dimostra che movimenti di oro si verificano anche quando manifesta è invece la perdita per l'esportatore se isolatamente e individualmente si consideri l'operazione [1]). Certo non si possono dimenticare i vantaggi, indiretti, reali e presunti, che determinano il movimento dell'oro, indipendentemente dal fatto che l'oro costituisca il più opportuno mezzo di rimessa: vivificare, con l'affluenza del metallo prezioso, l'attività bancaria, o, più direttamente, rafforzare le riserve ban-

---

[1]) GOSCHEN, *op. cit.*, pp. 51-52: « Soventi si suppone che l'oro non è mai esportato, a meno che non dia un profitto a chi l'invia. Se non che ciò è manifestamente una fallace idea. Conviene attentamente guardarsi dal lasciarsi condurre ad erronei concetti dall'espressione così spesso usata: che i corsi dei cambî in un paese sono a tal punto che nessun profitto può cavarsi dallo spedirvisi l'oro ». Però il Goschen spiega il fenomeno, e ciò non è certo sufficiente, anzi non è la vera spiegazione, osservando che « l'oro dev' essere spedito da chi è in debito verso un paese se non si trovano cambiali e quindi l'invio dell'oro è naturale e necessario ». Ma se è necessario l'invio dell'oro, come unico mezzo di rimessa, esula la questione dei profitti e delle perdite.

carie e tanti altri motivi, che non rientrano nel calcolo dei costi e dei ricavi immediati [1]).

Comunque è certo che vi sono larghi movimenti di oro, che sembrano fatti a perdita, in quanto sfugge, e deve sfuggire, essendo particolare a ciascun commerciante, il calcolo esatto dei costi immediati e dei ricavi diretti ed indiretti presenti o futuri, veri o presunti, da cui l'operazione fu determinata, tanto da poter sembrare « anticonomica », appunto perchè non si possono facilmente apprezzarne tutti i rapporti con le altre operazioni con cui è in un modo o in un altro collegata; dai quali legami la sua economicità, reale o presunta, deriverebbe [2]). Se questo è vero e resulta dall'osservazione comune, non vi è la menoma ragione perchè non sia vero, trattandosi proprio dello stesso fenomeno, che l'acquisto degli effetti di cambio possa, in talune, anche frequenti e normali occasioni, esser preferito al trasporto dell'oro, quando, in relazione con tutta l'attività, presente o futura, reale o sperata, dell'operatore ciò possa resultare o credersi più conveniente, ancorchè sembri di per sè stesso inspiegabile, come causa di perdita immediata.

§ 180. — Intendesi per *parità cambiaria* o *parità monetaria estrinseca,* come con la consueta precisione tecnica la definisce lo Zappa [3]), il valore di una moneta espresso in unità della seconda, sulla base della quantità di metallo nobile che ciascuna di esse dovrebbe contenere. Trattasi dunque di una parità *legale,* non di una parità di *fatto;* naturalmente non si considerano le tolleranze di zecca, di circolazione e le erosioni, che hanno invece importanza grande nel determinare il valore delle monete nel mercato internazionale. È chiaro che non può ricercarsi la « parità » se non tra monete dello stesso metallo, oro od argento, e d'altro lato le parità, che hanno vera importanza pratica, perchè rappresentano il centro intorno al

---

[1]) Escher, *op. cit.*, p. 116: « Then, again, many and many an export transaction is induced by ulterior motives - it may be for the sake of advertising, or for stock market purposes, or because some correspondent abroad needs the gold and is willing to pay fór it. Any one of these or many like reasons may explain the phenomenon, occasionally seen, of gold exports at a time when conditions plainly indicate that the exporter is shipping at a loss ».

[2]) Cfr. anche Zappa, *op. cit.*, pp. 219-20 e più specialmente Withers, *op. cit.*, pp. 160 ss.

[3]) Zappa, *op. cit.*, p. 87. La locuzione « estrinseca » adoperata dall'autore è veramente opportuna per designare il rapporto legale, che è precisamente un rapporto invariabile e indipendente dal pregio intrinseco ed effettivo del metallo fino contenuto nelle monete paragonate. Adoperano l'espressione « intrinseca » altri autori, come il Clare, *A, B, C*, ecc., p. 27.

quale oscillano i cambii, sono le parità auree tra monete di paesi a circolazione aurea. La parità cambiaria (per citare qualche esempio) della corona austriaca in lire italiane, espressa, come si suole, in 100 corone è lire 105; della lira italiana in corone austriache è K. 95,228; della sterlina in lire italiane, espressa sulla base di una sterlina, e lire 25.2215; della sterlina in marchi, espressa sulla base di una sterlina, è M. 20,429.

Con la *parità cambiaria* non deve confondersi, sebbene e non soltanto nel linguaggio della pratica accada talvolta, la *equivalenza cambiaria,* che si verifica quando è identico il rapporto espresso dai corsi di due piazze, ossia dai corsi reciproci. I cambii reciproci possono essere alla pari o, più spesso divergerne; ma possono equivalere, anche divergendo dalla parità teorica, ossia il *pari reciproco,* come si chiamano i cambî reciproci alla pari, è soltanto un caso speciale della equivalenza dei corsi. Se una delle due piazze qualsiasi dà il certo, è chiaro che i corsi reciproci per essere equivalenti, debbono essere identici.

Un esempio di pari reciproco: A Berlino il pari del franco è M. 0,81, a Parigi il pari del marco è f. 1,2346; si ha il « pari reciproco » quando a Berlino il corso del franco è M. 0,81 e a Parigi quello del marco f. 1,2346.

Abbiamo distinto con precisione la *parità* dalla *equivalenza cambiaria;* concetti, come si vede, eminentemente diversi. Dal non distinguere la parità dalla equivalenza nascono, nel campo economico, gravissimi equivoci, che pur compariscono qualche volta nelle opere di reputatissimi autori.

Il Bastable, nella sua classica opera sul commercio internazionale, dopo avere enunciato, sia pure non con ineccepibile esattezza, il concetto di *parità cambiaria* [1]) ed avere affermato che la posizione di equilibrio dei cambii è la parità, enumera i così detti « correttivi » del cambio, tendenti a riportarlo, ove ne diverga, alla pari (sono, secondo l'autore, l'aumento delle esportazioni, la diminuzione delle importazioni, la riforma del sistema monetario, se la moneta è deprezzata, la elevazione del saggio dell'interesse) ed infine osserva che « *a lato* di tutti questi correttivi del cambio impiegati coscientemente, esiste, nelle condizioni dei fenomeni stessi, una forza che *tende a mantenere l'equilibrio e che è stata brevemente formulata così:*

[1]) BASTABLE, *op. cit.*, p. 111. Si ha la parità, egli dice, quando « la moneta di un paese è eguale in valore a una quantità di moneta d'un altro paese contenente lo stesso peso di materia monetaria ».

i cambi tendono a ritornare alla pari ». Le operazioni di arbitraggio fra le diverse piazze sarebbero lo strumento per cui si attua questa spontanea tendenza [1]).

Qua si confonde la parità con la equivalenza. Le operazioni di arbitraggio tendono a riportare l'equivalenza dei corsi reciproci fra le diverse piazze, ove questa equivalenza non si verifica, ma non possono aver la tendenza di ricondurre i cambii alla parità teorica, cioè l'azione che esercitano sui cambii non ha nulla a che fare con quella dei « correttivi » del cambio, coi quali ingiustamente si confondono, e che appunto, influendo sugli elementi della bilancia dei pagamenti e sul sistema monetario, mirano a ricondurre i cambii alla così detta « posizione di equilibrio », che sarebbe la parità teorica. Quindi si tratta di due tendenze del tutto diverse per il risultato a cui approdano e pel modo come si svolgono; nè è possibile confonderle, assommandone i risultati, quasi e l'una e l'altra ugualmente trascinassero concordemente il corso dei cambii verso la stessa posizione di equilibrio. Inoltre i correttivi del cambio operano generalmente sui cambii di un paese in confronto con tutti gli altri, cioè tendono a migliorare la posizione relativa di un paese in confronto cogli altri, della quale i cambii rappresentano come il barometro; invece gli arbitraggi nei cambii hanno un'azione determinata e speciale sulle diverse piazze, naturalmente variabile a seconda dell'importanza delle piazze, dell'intensità della speculazione, della qualità delle operazioni, dell'abilità degli speculatori [2]).

Se a Parigi il corso a vista su Berlino è 125.15 (cioè 100 M. = fr. 125,15) ed a Berlino il corso a vista su Parigi è 80,50 (cioè fr. 100 = M. 80,50), non vi è equivalenza dei corsi reciproci. Il corso equivalente del corso di fr. 125,15 a Parigi sarebbe a Berlino di 79,90 e quello equivalente di 80,50 a Parigi di fr. 124,22 a Berlino Il corso equivalente è inferiore al corso diretto. Sarà allora conveniente una operazione di arbitraggio, per cui uno speculatore di Parigi tragga una cambiale di 100 marchi sul suo corrispondente

---

[1]) Bastable, *op. cit.*, pp. 126-28.

[2]) Ben giustamente osserva, a quest'ultimo proposito, il Reboud, *op. cit.*, p. 304: « Les spéculateurs doivent d'ailleurs agir avec une grande prudence. Il ne leur suffit pas d'observer et de comparer les cours: ils doivent encore prévoir l'effet que produiront sur eux leurs demandes ou leurs offres de change. Ils doivent pouvoir apprécier la profondeur du cours pour juger si son niveau est susceptible d'être augmenté ou diminué par la quantité de change qu'ils apportent ou qu'ils enlèvent ». E l'Escher, *op. cit.*, p. 101, di queste operazioni dice: « The business, however, is of the most difficult character, requiring not only great shrewdness and judgment but exceptional mechanical facilities ».

di Berlino, vendendola a Parigi per fr. 125,15. Il corrispondente berlinese trarrà sullo speculatore Parigino per coprirsi una cambiale che gli consenta di ottenere la somma di 100 marchi, cioè di fr. 124,22. Così lo speculatore, che incassa fr. 125,15 e paga fr. 124,22 realizza un beneficio.

L'operazione, come è chiaro, tende a livellare il valore del marco in rapporto al franco, in quanto consiste, in sostanza, in una vendita di marchi a Parigi e di franchi a Berlino, cioè tende a diminuire il valore del marco a Parigi e del franco a Berlino. L'impiego delle rimesse, anzichè delle tratte, per parte degli operatori sui cambii, risolvendosi in acquisti delle due monete quotate nelle due piazze, nel caso in cui l'equivalenza sia superiore al corso, porta al resultato inverso, cioè tende ad abbassare i corsi, riconducendoli al punto dell'equivalenza.

Altre operazioni alquanto più complesse, che si compiono frequentemente dai banchieri americani, tendono a pareggiare i cambî di più di due piazze. Supposto, per esempio [1]), che nella piazza di New York il cambio su Parigi sia quotato fr. 5,17 ½ per dollaro, il cambio su Londra dollari 4,84 per lira sterlina e in Londra il cambio su Parigi fr. 25,25 per lira sterlina, è possibile una operazione di arbitraggio, come la seguente. Un banchiere di New-York vende una tratta su Parigi di fr. 25250 a fr. 5,17 ½ per dollaro, riscuotendo dollari 4879,23. Lo stesso banchiere compra una tratta su Londra per L. 1000 a 4,84 dollari per sterlina, spendendo dollari 4840. Contemporaneamente ordina al suo corrispondente di Londra di comprare una tratta su Parigi per fr. 25250, che al corrente prezzo di cambio costa L. 1000, e di mandarla a Parigi, a credito del banchiere americano, che così pel tramite del corrispondente londinese salda il suo debito nel suo bilancio a Parigi per la tratta originariamente emessa su Parigi. A saldo del suo debito col corrispondente di Londra il banchiere americano invia a Londra la tratta di L. 1000, che egli ha acquistata per 4840 dollari e così, soddisfatte tutte le parti, il banchiere di New York ha realizzato un beneficio sensibile, avendo pagato dollari 4840 la tratta di L. 1000 su Londra, mentre aveva venduto per dollari 4879,23 la tratta su Parigi, con la cui vendita aveva iniziato l'operazione di arbitraggio.

§ 181. — Nel precedente capitolo (§ 175) abbiamo esaminato gli effetti del rialzo del saggio dello sconto, ossia della « politica dello

[1]) Cfr. Escher, *op. cit.*, p. 99.

sconto » sul movimento internazionale della moneta, dei prodotti e dei titoli; che è quanto dire l'azione del saggio dello sconto sugli elementi compensatori degli squilibrî monetarî internazionali, in rapporto con la varia facoltà compensatrice dei diversi elementi. Ora, tenendo presenti le cose già dette, occorre esaminare la « politica dello sconto » in relazione col movimento dei cambî. L'azione del rialzo del saggio dello sconto è duplice: l'una immediata e di carattere puramente monetario; l'altra mediata, ma più profonda e con la prima, come abbiamo visto, connessa *tendente* a ricondurre l'equilibrio nel commercio internazionale, l'azione, vale a dire, sulle partite della bilancia dei pagamenti.

Si è voluto vedere una specie di contraddizione tra gli effetti dell'una e dell'altra specie. Se, ha osservato il Del Vecchio [1]), il rialzo del saggio dello sconto non si limita ad operare sulla moneta, arrestandone l'esito e richiamandola dai mercati stranieri, ma influisce anche sul prezzo dei prodotti e costituisce un provvedimento per ricondurre l'equilibrio nel commercio internazionale, l'influenza puramente monetaria, impedendo la trasformazione dei prezzi, la quale seguirebbe alla effettiva esportazione di moneta, ritarda quel ritorno all'equilibrio, che l'azione dello sconto sui prodotti promuove.

Ora la contraddizione non esiste; anzi gli effetti del rialzo del saggio dello sconto appaiono armonici, solo che si metta in esatto raffronto ciò che tenderebbe ad avvenire ove l'influenza del provvedimento non si avesse a quel che avviene in seguito al provvedimento. Dice il Del Vecchio che il rialzo del saggio dello sconto impedisce che la moneta, rarefacendosi, direttamente determini l'eccesso di esportazione di merci in confronto delle importazioni per ristabilire l'equilibrio del commercio, ma viceversa il provvedimento, in quanto è l'espressione di un valore della moneta che va aumentando e così di prezzi che tendono a diminuire, determina una corrente speculativa verso il ribasso dei prezzi e quindi « per diversa via, se pure in tempo più lungo » esercita sul commercio internazionale la stessa azione di equilibrio.

Ma tutto questo presuppone la falsa premessa che senza il rialzo del saggio dello sconto ed altri provvedimenti integratori si ristabilirebbe veramente l'equilibrio del commercio, secondo la tendenza dei cambî alla parità; ma invece questa tendenza, opera in tempo

[1]) Del Vecchio, *Il premio sull'oro*, nel « Giornale degli Economisti e Rivista di statistica », aprile 1910.

talmente lungo e attraversata da tali ostacoli, che la sua azione, per quanto descritta dalla teoria, non si manifesterebbe nella realtà in tal modo da ricondurre di per sè sola, tanto meno prontamente, l'equilibrio nel commercio internazionale. Giova dunque rinunziare a questa azione lenta e problematica dell'esodo della moneta come ristabilitrice dell'equilibrio, arrestare l'esodo e quindi sopprimere gli effetti monetarî dannosi e provvedere *realmente* alla ricostituzione dell'equilibrio, confidando nell'azione effettiva che il rialzo del saggio dello sconto esercita sulla moneta, sui prodotti e sui titoli.

In sostanza senza l'azione del saggio dello sconto, s'intende non arbitraria, non si avrebbe il *pronto* ristabilimento dell'equilibrio monetario e il ristabilimento dell'equilibrio commerciale sarebbe affidato allo svolgimento di una incerta e lenta tendenza, laddove, per mezzo del rialzo dello sconto, si ha prontamente l'equilibrio monetario e più prontamente l'equilibrio commerciale, mercè una più pronta e sicura azione sugli elementi che costituiscono la bilancia dei pagamenti. Ma anche qua non bisogna esagerare.

Quegli scrittori, i quali descrivono gli effetti della politica dello sconto sulla bilancia dei pagamenti come inevitabili ed uniformi, dimenticano che questa politica ha resultati diversi a seconda dei paesi, il che dimostra erronea la descrizione consueta delle conseguenze, che ne *debbono* derivare, ossia vera soltanto, se intesa nel significato di una indagine preparatoria, i cui resultati, a seconda dei casi, possono corrispondere o non corrispondere interamente al vero. Ed infatti sempre come « tendenza » noi l'abbiamo descritta (§ 175). Ma neanche sono in tutto accettabili le osservazioni di altri più recenti scrittori, come l'Ansiaux, i quali per spiegare i metodi d'integrazione e parziale surrogazione della politica dello sconto (premio dell'oro, politica delle divise ecc.) insistono sul divario, a loro opinione sempre più reciso, tra il corso dello sconto ufficiale e quello dello sconto libero, dal che proverrebbe la difficoltà sempre maggiore delle banche d'emissione di dominare, con la loro politica di sconto, il mercato monetario, quindi una specie di parziale fallimento della politica di sconto. Ma, a parte altre obbiezioni, che abbiamo già esposto (cfr. § 169), è certo che queste vedute urtano contro un fatto d'importanza fondamentale. Se si debbono distinguere i paesi, a seconda della reale efficacia della politica di sconto e della necessità che sia integrata da altri espedienti dobbiamo riconoscere che quel paese ove anche oggi si svolge con effetti più sicuri e profondi è proprio l'Inghilterra, in cui pure sensibilmente si afferma, come abbiam visto, il divario tra sconto ufficiale e sconto libero.

Dunque, anzichè ricercare in questo distacco la causa della scarsa efficenza, in alcuni paesi, della politica di sconto, bisogna rivolgersi a motivi d'altra natura. Su questa strada ha compiuto proprio ora un notevole passo il Keynes, il quale, contrappone il successo della politica di sconto Inglese ai resultati meno pronti e decisivi che si ottengono in altri paesi e, distinti i paesi « debitori » dai paesi « creditori », nota come, essendo l'Inghilterra il paese creditore per eccellenza nel mercato dei prestiti, può rapidamente la Banca, con l'elevazione del saggio di sconto, ridurre i prestiti a breve scadenza fatti dai banchieri Inglesi ai paesi esteri e voltare a favore dell'Inghilterra il bilancio dei pagamenti. Dove non si ha un così alto sviluppo del mercato del danaro, in rapporto ai paesi stranieri, è necessario che la banca d'emissione, più che dominare, con la sua politica di sconto, l'attività dei privati, si sostituisca ad essi, e si affacci, come prestatrice a breve scadenza nel mercato del danaro, collocando una parte dei suoi capitali in centri esteri, in modo da poterli rapidamente ritirare a volontà [1]).

Le osservazioni del Keynes contribuiscono certo a spiegare perchè la politica di sconto Inglese sia effettiva, mentre altri paesi, non potendo con questo mezzo conseguire compiutamente e rapidamente quei resultati, che a torto si chiamano necessari, vanno in cerca di surrogati e complementi, ancorchè non sempre felici. Ma non si riesce a ben comprendere come la Banca Inglese possa con tanta rapidità e sicurezza, ottenere il suo intento se prima di tutto non si ha un chiaro concetto della tecnica di questi prestiti Inglesi nei mercati esteri, massime nel mercato Americano, ed in secondo luogo non si considera la varietà degli effetti, che dalle variazioni dello sconto derivano, a seconda che si tratta del commercio internazionale, propriamente detto, o della finanza internazionale.

I banchieri Inglesi, più che prestare danaro, *prestano credito.* Supposto, per esempio, che una Ditta Americana voglia ottenere un prestito a breve scadenza (90 giorni) da una casa bancaria Londinese, rivolgesi a un banchiere di New-York, che sia con quella in rapporti di affari. Il banchiere di New-York trae una cambiale per la somma richiesta sulla banca di Londra e la gira alla ditta mutuataria, la quale la vende ed ottiene subito la somma desiderata in moneta americana. La tratta trova la strada di Londra, ove è accettata dal trattario e scontata. Prima che scadano i novanta giorni, il banchiere di New-York, a cui qualche giorno innanzi la

[1]) KEYNES, *Indian currency and finance,* Londra 1913, pp. 25-26.

scadenza la ditta mutuataria ha restituito la somma ricevuta in prestito aumentata della relativa commissione, fa pervenire alla Banca Londinese la somma stessa. Di modo che allo scadere dei novanta giorni la Banca di Londra paga la cambiale accettata con la « copertura » venuta da New-York, senza avere nel frattempo prestato altro che il suo credito debitamente apprezzato nel mercato internazionale.

La Banca d' Inghilterra non esercita soltanto su queste operazioni una vigile sorveglianza, regolando i saggi dello sconto ma stabilisce ancor più direttamente la quantità dei prestiti e delle cambiali, che, a seconda dei momenti, giudica possano essere assorbite senza pericolo dal mercato di Londra, rifiutando il risconto delle cambiali di questa specie alle banche Londinesi sospette di avere ecceduto nei prestiti stranieri [1]).

Non è questa certamente l'unica forma in cui Londra dispensa, oltre i suoi capitali, il suo credito al mondo intero (per es il finanziamento delle importazioni dall'Oriente agli Stati Uniti d'America avviene sotto gli auspicî del credito concesso dalle Banche Londinesi alle Banche Americane); e poichè dunque queste elargizioni di credito rappresentano una parte veramente preponderante della sovranità finanziaria Inglese, è chiaro non essere vero, o meglio non esser più vero, quel che diceva il Goschen che la causa per cui Londra è il centro bancario del mondo « sta nelle stupende ed incessanti esportazioni dell'Inghilterra, il cui effetto è che ogni nazione del mondo, ricevendo costantemente prodotti Inglesi, è costretta a far rimesse pel loro pagamento o in metallo o in prodotti proprii o in cambiali ». Certamente la preponderanza commerciale dell'Inghilterra, oggi, come è noto, contrastata da altre nazioni, fu tra le cause da cui è derivata la sovranità finanziaria Inglese, ma questa riposa piuttosto ai giorni nostri sopra l'altissimo credito conquistato dal mercato Londinese, che apparisce sempre più indipendente dallo sviluppo mercantile e sempre più legato al maraviglioso ordinamento bancario, il quale sembra assicurare all'Inghilterra, pure nella relativa decadenza commerciale, un dominio finanziario senza tramonti.

Sicchè, tornando alla politica di sconto, è chiaro che il suo successo rapido e sicuro in Inghilterra si deve non solo alla posizione

[1]) Cfr. ESCHER, *op. cit.*, p. 92: « It needs only the refusal of the Bank of England to re-discount the paper of a few London banks suspected of having « accepted » too great a quantity of American loan-bills, to make it impossible to go an loaning profitably in the New-York market ».

dominante di Londra nel mercato monetario, ma anche alla tecnica delle operazioni di credito all'estero, che consente rapide ed automatiche contrazioni ed espansioni, sotto la vigilanza e per impulso dell' istituto dominante il mercato monetario.

La complessità e delicatezza dell'opera riservata alla Banca d'Inghilterra, alla quale spetta di sorvegliare e dirigere l'attività del credito Inglese nel mondo, esclude ancora una volta le abituali interpretazioni meccaniche, già antecedentemente da noi combattute, secondo le quali l'opera della Banca Inglese si ridurrebbe ad « elevare il saggio dello sconto allo scopo di proteggere la sua riserva » [1]), svolgendosi in corrispondenza immancabile ed unica coi movimenti della riserva. Ma non si interpreta compiutamente l'esperienza bancaria Inglese, nè se ne ricavano tutte le conseguenze legittime per lo studio degli effetti, che conseguono alle variazioni dello sconto, se non si tiene presente una fondamentale distinzione, resultante anche da quanto dicemmo al termine del precedente capitolo, tra gli effetti di carattere finanziario e quelli di carattere commerciale.

Il saggio di sconto esercita una pronta e profonda influenza sulla finanza internazionale; meno rapida e meno sensibile sul commercio internazionale in senso ristretto (scambio di merci e servizi commerciali). Un basso saggio di sconto (s' intende basso relativamente a quel che si pratica in altri luoghi, in quel momento) stimola la creazione di cambiali finanziarie tratte sul paese nel quale il saggio è relativamente minore. Quanto minore sarà relativamente questo prezzo tanto maggiore sarà — *ceteris paribus* — il prezzo al quale la cambiale potrà essere venduta sul mercato ove fu tratta. Una tratta di sessanta o novanta giorni su Londra vale — *grosso modo* — tanto quanto vale una tratta pagabile a vista, meno il prezzo di sconto praticato in Londra per cambiali di quella specie. Naturalmente l' elevazione del saggio di sconto tende a diminuire il prezzo delle cambiali finanziarie e quindi a diminuire il finanziamento dei paesi esteri sul paese a sconto crescente. Perchè questi movimenti nel mercato finanziario si verifichino ed abbiano considerevole importanza è necessario naturalmente che il paese, di cui si parla, abbia acquistata, come è il caso dell' Inghilterra, mercè l'alto suo credito, questa capacità di finanziamento dei paesi esteri. Quindi la differenza non è tanto da farsi, come vuole il Keynes, tra paesi debitori e creditori, quanto, nella classe dei paesi creditori, a seconda dello sviluppo e quindi della elasticità del loro credito inter-

[1]) Così anche Bastable, *op. cit.*, p. 126.

nazionale. L'azione finanziaria del saggio di sconto non si limita alle cambiali finanziarie pure e semplici. Vi sono anche altre influenze dello stesso ordine. Sappiamo che il basso prezzo di sconto tende a produrre un rialzo nel prezzo dei titoli e quindi ne stimola la produzione, e quindi anche la produzione di titoli esteri, che affluendo nel paese importatore, danno origine a una grande massa di cambiali, inacerbendo naturalmente i cambî contro di esso. Il rialzo del saggio di sconto tende a frenare questo movimento, come quello delle cambiali finanziarie propriamente dette (queste anzi con maggiore prontezza) e quindi tende a migliorare i cambî in favore del paese, in cui il prezzo dello sconto è aumentato.

Invece l'influenza dei movimenti del saggio di sconto sulle cambiali tratte contro merci e servizî commerciali, ossia sul commercio internazionale propriamente detto, è molto più lenta e molto meno sicura, per la ragione che il prezzo del credito è elemento essenziale nei calcoli del finanziere, elemento direttamente determinante la sua azione, mentre entra soltanto nei calcoli del commerciante e dell'industriale come un fattore complementare [1]).

Così la relatività degli effetti della politica di sconto rimane luminosamente dimostrata, alla luce dell'esperienza, che ce ne addita i diversi resultati nei vari paesi, e della ragione, che ce ne spiega la derivazione logica dall'interferenza necessariamente mutevole, nel tempo e dello spazio, del fenomeno, di cui si tratta, cogli elementi, variamente combinati, del commercio e della finanza internazionali.

Una riprova evidente di quanto si è detto sulla relatività dei resultati, che si possono attendere dalla politica dello sconto, ci è data, per esempio, dal Belgio. La Banca Nazionale del Belgio, impressionata dal rialzo dei cambî su Parigi, che si verificava dal 1896 in poi [2]), con frequente passaggio al di là del punto dell'oro, tentava d'imporsi sul mercato con l'elevazione del saggio dello sconto, oltre che di dominarlo con la politica delle divise. Ma i capitali nazionali collocati stabilmente all'estero non potevano rispondere con la voluta sollecitudine e sicurezza al richiamo del più alto saggio di sconto nazionale, come ebbe a rilevare in alcune sue dichiarazioni, che meritano di essere riferite, un ministro delle finanze belghe,

---

[1]) Scrive giustamente il WITHERS, *op. cit.*, p. 144: « But it must be remembered that, since the price of credit is a much smaller item in the calculations of a merchant or manufacturer than in those of a financier who is flying kites, the effect of money rates on international trade is much slower than on international financing ».

[2]) Cfr. DE GREEF, *Monnaie, crédit et change*, in « Rev. Éc. Int. », 15-20 ott. 1911.

il Liebaert [1]): « I capitalisti nazionali, egli dice, dovrebbero lasciare in paese i loro capitali, dal momento che vi possono godere un interesse elevato del 5, 6 o 7 per cento, che invano cercherebbero altrove. Ma data la tendenza espansionistica della nostra industria e del nostro commercio, i nostri capitali esportati in gran quantità non lo sono già per una collocazione che si potrebbe chiamare di riposo. Sono capitali militanti che partono per applicarsi ad imprese che li attendono ed in esecuzione di progetti da lungo tempo concepiti. Sono capitali che se ne vanno lontano, nell'America del Sud, nel Canadà, in Egitto, in Italia e in Ispagna e che si trasferiscono all'estero sopratutto per la via di Parigi, esercitando una sfavorevole influenza sul nostro cambio con quella piazza. Non basta che la politica di sconto della Banca Nazionale consenta ad essi momentaneamente un interesse del 5, 6 o anche 7 per cento, perchè gli iniziatori di queste imprese vi rinunzino e lascino nel nostro paese i capitali da tempo impegnati ».

Un fenomeno come questo fa pensare se sien sempre fondate le apodittiche affermazioni di quegli economisti, che, trascinando fino alle ultime conseguenze le classiche osservazioni dello Stuart Mill sulla tendenza dei profitti al minimo saggio e sugli universali benefici che l'esportazione dei capitali porta al paese esportatore, esaltano, ogniqualvolta si verifichi, per tutti i paesi, l'emigrazione dei capitali all'estero, come quella che accresce in larga misura nei paesi nuovi la produzione della ricchezza e particolarmente di quei beni, che non si potrebbero conseguire altrove che a costi maggiori, mentre arresta provvidenzialmente in patria la declinazione dei profitti. Si consenta pure che queste vedute, in modo approssimativo, rispondono, come tante teorie della scuola classica, alla realtà economica di un periodo storico, per quanto fondamentale, pur sempre limitato e fuggevole: quel periodo della storia Inglese, in cui, sotto l'egida della libertà dottrinaria e legislativa, si afferma l'egemonia economica mondiale dell'Inghilterra, frutto di un insieme di circostanze *storiche* singolarmente favorevoli e non certo della sola libertà.

Ma altrettanto erroneo sarebbe celebrare sempre, senza restrizioni, come provvidenziale per il paese l'esportazione dei capitali, la quale trovi all'estero collocazione più fruttifera di quella che avrebbe trovata in paese; *onde* deriverebbe il vantaggio certo del paese esportatore. Quest'ultima proposizione sarebbe vera se fosse esatto che la corrente capitalistica verso i paesi stranieri (analogo

[1]) Cfr. Janssen, *Les conventions monétaires*, Parigi-Bruxelles 1911, pp. 405-6.

ragionamento si può e si deve fare per l'emigrazione delle braccia) si verifica soltanto in quella quantità necessaria e sufficiente ad impedire una minacciosa discesa dei profitti, come conseguenza della restrizione del campo d'impiego ed incomincia soltanto quando si è raggiunto in patria il grado di saturazione, automaticamente frenandosi, con la regolarità propria dei fenomeni fisici, quando si discenda al disotto di questo punto. Ma poichè (l'esempio del Belgio lo dimostra), allorchè la corrente emigratoria ha raggiunto i paesi stranieri, ivi i capitali emigrati prendono stabile sede, nè è detto che sia sempre possibile ottenerne il ritorno immediato in patria ogni qualvolta sarebbe conveniente all'economia nazionale, non si può escludere, senza sofisma, che l'emigrazione capitalistica, che può senza dubbio esser fonte di vantaggi, anche straordinarî, e non soltanto d'ordine economico, al paese esportatore, sia anche, in certi casi, motivo di danni e non lievi [1]). All'obbiezione, certo probabile,

---

[1]) Di questi danni non fanno cenno alcuno i classici, a cui inspirasi, nel suo acuto saggio su questo argomento il GRAZIANI, *Movimento internazionale di capitali e di prodotti* nel volume cit. *Teorie e fatti economici*, pp. 395 ss. Il DEL VECCHIO, *Teoria dell'esportazione del capitale* cit., estr., p. 32 scrive: « Gli effetti della esportazione del capitale sono tanto chiari, da non richiedere più di una semplice enumerazione. In complesso così il paese il quale esporta il capitale, come il paese, il quale importa il capitale, si avvantaggiano di questo scambio, i cui termini sono separati da un periodo di tempo ». Dunque parrebbe resultarne che anche per il paese esportatore, in ogni tempo e in ogni luogo, non vi sono che benefizî. Ma poi aggiunge che « non sempre così armonici sono gli interessi *delle varie classi* nell'uno e nell'altro paese ». Per esempio se nel paese esportatore « la offerta del capitale è anelastica, in modo che non subisce rilevanti mutazioni per variazioni anche considerevoli nel tasso d'interesse, *tutto il capitale esportato si deve considerare sottratto* agli impieghi interni e così diminuisce la domanda degli altri fattori di produzione e pertanto la loro rimunerazione », cosicchè « tutto si risolve nel determinare il grado di elasticità dell'offerta del risparmio..... *problema insolubile in termini generali* ». E allora? Se è « insolubile in termini generali » il problema della elasticità dell'offerta del risparmio e quindi del danno che a un paese può derivare per la restrizione di produzione e conseguente diminuzione della domanda dei fattori di produzione come può affermarsi in termini generali che il paese anche esportatore sempre si avvantaggia e far soltanto questione di « interessi di classe » e relativa disarmonia?

Ma poi il problema (a parte questa evidente contraddizione) non è proponibile e solubile nei termini enunciati dall'autore. Certo anche il grado di elasticità del risparmio nel paese esportatore ha la sua influenza, ma non è questo, nè può essere, l'unico elemento da considerarsi. Può darsi che un paese, in cui l'offerta del risparmio sia sufficientemente elastica (il Belgio stesso, per esempio) abbia tuttavia tale emigrazione di capitale e tale scarsa capacità di richiamare rapidamente il capitale emigrato, che non sia possibile stabilire alcun compenso, tanto che ne sia, anche indipendentemente dai motivi addotti dall'autore, danneggiato il paese esportatore. E può darsi anche il contrario. Il problema è dunque più complesso di quel che sembra all'autore, il quale comunque ha il merito di vedere più in là del tradizionale unilateralismo assolutista.

dato il consueto modo di ragionare di molti economisti, che il posto dei capitali nazionali può esser preso da capitali stranieri, richiamati dal saggio comparativamente alto d'interesse, si risponde affermando l'assurdità della proposizione « economistica » che proclama indifferente per un paese, sotto tutti gli aspetti sempre naturalmente inseparabili, la nazionalità dei capitali, che presiedono alla sua organizzazione produttiva. Ma di ciò potrà esser detto più propriamente e più ampiamente a suo luogo.

Sino ad ora, parlando degli effetti del movimento dello sconto sul movimento dei cambî, non abbiamo considerato un elemento importante: la scadenza delle divise. Ora sulle così dette divise « lunghe » o a lunga scadenza, che sogliono essere ricercate dalle banche come investimento di capitali, esercita un'azione fondamentale il saggio di sconto, nei suoi dislivelli tra piazza e piazza. Il prezzo di una cambiale a certa scadenza è uguale al prezzo di una cambiale a vista, meno l'interesse per il periodo di tempo che deve trascorrere prima della scadenza e l'interesse è quello della piazza in cui la cambiale dev'essere pagata.

Cosicchè, come il Goschen con la consueta lucidità e precisione insegnava « allorchè le cambiali estere sono comprate quale investimento di capitale, si ha in mira di guadagnare l'interesse più alto corrente in un paese straniero in luogo dell'interesse più basso che corre nel proprio paese; circostanza da aversi costantemente presente; imperciocchè può tenersi per fermo essere la descritta tendenza sempre in azione quando il saggio dell'interesse è in modo particolare alto in un paese, il cui credito è pertanto rimasto inconcusso » [1]). La concorrenza tra coloro che aspirano a questa forma di impiego dei loro capitali, consente che la differenza fra i due saggi di sconto non vada totalmente a beneficio dei compratori, ma sia in parte lucrata dai venditori.

Perciò il rialzo del saggio dello sconto in un paese, in quanto porta il saggio dello sconto interno a un livello più alto di quello estero, determina un movimento delle divise a lunga scadenza dal paese a più alto saggio verso i paesi a saggio minore, i quali, mantenendosi immutata questa condizione, conserveranno fino alla scadenza la *carta lunga* estera; di modo che la nazione a saggio di sconto più alto avrà ottenuto un prolungamento di credito ed avrà perciò provvisto a difendere pel momento le proprie riserve auree.

---

[1]) Goschen, *op. cit.*, p. 59.

§ 182. — Un complemento o, almeno nell'intenzione, un surrogato della politica dello sconto è il « premio sull'oro ». A tal proposito bisogna esattamente distinguere tra le varie forme in cui si attua questa politica del « premio sull'oro », perchè il provvedimento, a seconda che assuma uno od altro aspetto, presenta funzione e caratteri del tutto diversi. I due tipi, che soglionsi generalmente ricordare, sono quello francese e quello inglese.

La Banca di Francia, valendosi della facoltà legale di pagare illimitatamente in scudi d'argento, fa pagare a chi richiede monete d'oro un'eccedenza o « premio »; la Banca d'Inghilterra paga a chi le vende le verghe d'oro un'eccedenza o « premio » al di là della tariffa legale. Si tratta dunque di due provvedimenti essenzialmente diversi, anche, come si vedrà, nei propositi e negli effetti. E del resto se ne vede a primo aspetto la enorme diversità: altro è il tentativo d'impedire a forza l'esodo dell'oro, che altrimenti avverrebbe in certe situazioni del mercato monetario, facendo pagare un premio a chi lo domanda e valendosi a tal fine di un ordinamento legislativo in contrasto col rapporto monetario naturale fra i due metalli; altro è stimolare l'importazione dell'oro, *spontaneamente affluente nel mercato monetario,* e favorirne l'ingresso nelle casse della banca d'emissione, pagando un premio a chi lo offre, premio che apparisce la *legittima remunerazione* di un servizio reso all'istituto di emissione e conseguentemente al credito nazionale cui l'istituto presiede.

Vi sarebbe, secondo il Del Vecchio, che a tale argomento ha dedicato parecchi rilievi [1]), un punto di contatto fra il « premio dell'oro » francese e l'inglese, cioè « un punto sostanziale identico di ogni forma di premio sull'oro » e consisterebbe nel fatto che sempre il premio sull'oro è « una modificazione *arbitraria*, per quanto temporanea, dei rapporti di valore fra le varie parti componenti la moneta del paese ed a favore dell'oro ». Ma l'arbitrio propriamente sussiste nel solo caso Francese ed è precisamente fondato sulla facoltà concessa dalla legge alla Banca di pagare, a sua scelta, in oro o in argento, cioè sulla potenza liberatrice illimitata consentita ai due metalli, donde la pretesa di un premio da chi chiede il pagamento in oro. Invece l'acquisto delle verghe d'oro da parte della Banca d'Inghilterra a un prezzo alquanto superiore a quello legale, se pure modifica i rapporti di valore fra le varie parti componenti la moneta del paese, non rappresenta in nessun modo un « arbitrio »,

---

[1]) Del Vecchio, *Il premio sull'oro*, in « Giornale degli Economisti e Rivista di Statistica », aprile 1911.

bensì la remunerazione per il servizio che il privato rende direttamente alla Banca, indirettamente all'economia del paese consentendo a privarsi delle verghe d'oro e favorendone l'accumulazione nelle riserve della banca. Che poi taluni effetti dei due provvedimenti coincidano è tutt'altra questione, che nulla toglie alla radicale diversità dei due metodi [1]).

Tuttavia, pur consentendo nel carattere arbitrario del provvedimento Francese, non vi è ragione alcuna di definirlo « un temperato e momentaneo ricorso al corso forzoso ». Perchè il corso forzoso sospende la conversione dei biglietti in moneta metallica, mentre il premio sull'oro lascia inalterata la conversione, naturalmente con la facoltà della Banca di scegliere fra i pagamenti in oro oppure in scudi d'argento e conseguentemente di richiedere un premio per la rinunzia a questa facoltà assicurata dalla legge. Se il sistema monetario del paese consente la libertà di scelta alla Banca, come si può dire che la Banca inaugura, sia pure limitatamente, il corso forzoso quando si prevale di codesta libertà? Certo l'arbitrio legislativo è evidente, ma consiste nella concessione di quella facoltà in contrasto col valore mercantile dei due metalli, senza che l'esercizio della facoltà medesima, mantenendo inalterata la conversione dei biglietti in moneta legale, si possa comunque definire un ricorso al sistema del corso forzoso. Che poi taluni effetti del premio sull'oro a tipo francese possano sembrare analoghi a quelli del corso forzoso, è, al solito, questione del tutto diversa, che non ha nulla a che fare con quella della natura vera dei due provvedimenti. E d'altra parte certe volute analogie sono assai contestabili, ossia appariscono soltanto quando arbitrariamente si proceda ad una separazione degli effetti che derivano dai due sistemi e si potrebbero, a questa stregua, riconoscere in tutti i metodi di politica monetaria.

Gli effetti dei due provvedimenti sono complessi ed inseparabili in tendenze autonome, che di per sè stesse non hanno alcun valore, anzi non si presentano nella realtà. Considerati, come si deve,

---

[1]) Non s'intende quindi come il Del Vecchio, il quale pur riconosce (*op. cit.*, estr., p. 9) la diversità fondamentale fra il premio dell'oro francese e l'inglese, nonostante l'identità del nome, affermi poi che il sistema « non sarebbe essenzialmente diverso se invece di consistere esclusivamente nella prima forma di premio, seguisse anche la seconda e comprendesse oltre il premio pagato alla banca anche il premio pagato dalla banca ». Ciò non è vero, anzi è contradittorio con la stessa tesi sostenuta dall'autore. Certo « la banca accentrerebbe in se stessa quelle monete e quelle barre, che vanno altrimenti in mano dei banchi privati e poi esportate, ed intensificherebbe così la sua azione », ma applicando un sistema essenzialmente diverso, col primo coincidente soltanto in alcuni effetti.

nel loro insieme invece le conseguenze dei due sistemi, a torto paragonati, sono essenzialmente diverse, come è diversa la natura di essi.

Per esempio, si vuol vedere dal Del Vecchio una reale analogia tra corso forzoso e premio sull'oro, a tipo francese, nei rapporti dei debiti verso l'estero, per i quali è stabilito il pagamento in valuta interna. Sarebbero tanto l'uno quanto l'altro una « forma di parziale fallimento » e come tali strumenti d'equilibrio. Ora se il corso forzoso può essere, con tutte le riserve, paragonato a un fallimento parziale dello Stato, il premio sull'oro non ha proprio nulla a che fare con un preteso, per quanto limitatissimo, fallimento dell'istituto emittente, a meno che non si voglia abusare delle parole, sino a snaturarne il significato. Innanzi tutto se il pretendere un premio, per la rinunzia a una facoltà legale derivante dall'applicazione del sistema bimetallico, così detto imperfetto, significasse un parziale fallimento, bisognerebbe concludere, per logica, che il fallimento non consiste nel premio sull'oro ma nella concessione da parte dello Stato e nell'accettazione per opera dell'istituto emittente della facoltà di pagamento in oro o in scudi d'argento [1]).

Ma poi non si può parlare di fallimento riguardo ai debiti verso l'estero, di cui « il pagamento sia stabilito in moneta interna » ed esaminarne le conseguenze rispetto ai rapporti coll'estero, senza rilevare che l'arbitrio legislativo, da cui il premio sull'oro proviene, impone ai debitori verso l'estero un aggravio, derivante dal rialzo del punto aureo di esportazione e dal conseguente aumento del corso delle divise e che è anzi quest'ultimo il fenomeno prevalente da cui derivano i più gravi danni al paese. Il Del Vecchio si occupa invece soltanto del primo fenomeno, che è il meno importante e sicuro, e vuole, anche attraverso di esso, vedere una spiccata analogia fra il premio dell'oro a tipo francese e il corso forzoso.

Il premio dell'oro, egli dice, al pari del corso forzoso, sebbene con minore intensità, determina « un generale abbassamento dei prezzi interni valutati in oro », ancorchè, lo ammette, i prezzi sieno

---

[1]) Ed infatti così accadde alla Spagna, ove il regime bimetallico portò al deprezzamento dei biglietti, allorquando l'istituto di emissione, in esecuzione della facoltà consentita dalla legge, prese a rifiutare il pagamento in oro. La conversione in moneta metallica avveniva, ma in moneta argentea deprezzata in confronto all'oro; indi il deprezzamento dei biglietti. Dunque non fu il premio su l'oro, che in Ispagna non fu attuato, essendosi senz'altro ricorso al rifiuto del pagamento in oro, ma fu la pura e semplice applicazione del sistema bimetallico che portò sostanzialmente al corso forzoso.

« in gran parte assai resistenti alle variazioni o del tutto invariabili in periodi brevi di tempo ». Ora dato il carattere di temporaneità del premio sull'oro, su cui lo stesso Del Vecchio insiste, e data « l'invariabilità dei prezzi in periodo di tempo breve », non s'intende come il premiò sull'oro possa agire sui prezzi in modo tanto sensibile, che consenta il paragone con l'azione poderosa su di essi esercitata dal corso forzoso.

Ma, quanto all'altra analogia col corso forzoso, consistente nei danni che l'uno e l'altro provvedimento recano ai creditori esteri, non sarebbe, osserva il Del Vecchio, perfetta perchè il corso forzoso, sempre molto più duraturo e pieno di cattivi presagi, incoraggia i creditori esteri a realizzare ad ogni costo il loro avere, mentre il premio sull'oro, per il suo carattere di temporaneità, incoraggia i creditori esteri a rimandare la riscossione del loro avere, nell'attesa di un pagamento totale. Quindi in sostanza il premio sull'oro prolungherebbe il credito straniero, a tutto vantaggio del paese.

Ma anche qua giova osservare che si naviga nel mare delle ipotesi. Il corso forzoso, si dice, è « duraturo », il premio sull'oro « temporaneo », quindi la divèrsa condotta dei creditori esteri. Ora qua si tratta di argomentare se i creditori esteri, dato che prevedano un danno, preferiranno, al momento in cui si introduce o il corso forzoso o il premio sull'oro, realizzare il loro avere oppure rimandare la riscossione, nell'attesa di un pagamento totale. Il Del Vecchio, fondandosi sopra un solo carattere, del resto tutt'altro che sicuro ed esattamente definibile, dei due fenomeni non esita a descrivere con piena sicurezza la condotta dei creditori esteri. Ma dimentica una ben più grave differenza tra corso forzoso e premio sull'oro, assai più importante certo che non la durata più o meno incerta; l'enorme differenza, vale a dire, nell'azione che i due sistemi esercitano sui prezzi, sui regolamenti internazionali, sull'intera compagine della economia nazionale. Non v'ha dubbio che anche il premio dell'oro *tenda*, a traverso la sopravalutazione dell'oro monetato, a determiminare fenomeni di compensazione di vario genere, dei quali diremo tra breve una parola; ma non vi ha dubbio anche, come frequentemente accenna lo stesso Del Vecchio, che questi fenomeni abbiano una intensità incomparabilmente minore di quella dei fenomeni derivanti dal corso forzoso.

E allora, di fronte alla influenza limitata che il premio sull'oro esercita sui prezzi, non è detto che i creditori esteri debbano necessariamente rimandare la riscossione dei loro crediti a un domani sempre incerto, come a torto profetizza il Del Vecchio; si regoleranno, a se-

conda dei danni effettivi, che essendo presumibilmente lievi e magari inavvertibili potranno piuttosto persuadere all' immediata riscossione che a pericolose dilazioni.

Perchè una delle due: o il premio sull'oro si presume « temporaneo » e momentaneo e allora i suoi effetti mediati, data la brevità del periodo, per concessione dello stesso autore, non potranno essere che lievi, o si presume duraturo e allora gli effetti saranno più profondi, ma allora cadrà o diminuirà la convenienza dei creditori esteri all' indugio. Non a torto dunque io diceva: vi è dell' arbitrario in queste ipotesi e in questi raffronti, a cui ci si abbandona, trasformando un po' a talento i fatti della vita, molto meno semplici di quel che s' immaginano.

La stessa obbiezione si deve muovere contro l'altra affermazione che il premio sull'oro, ben più dell'alto monetaggio o signoraggio, col quale pur si volle raffrontarlo, favorisca le compensazioni della bilancia sfavorevole dei pagamenti, mediante aumento di esportazione o assunzione di debiti all' estero. Al solito la maggior efficacia deriverebbe dalla sua azione del tutto transitoria, che persuaderebbe « proprio in quel periodo in cui vige il premio sull' oro » ad esportar merci e rimandare i pagamenti. Ma la contradizione non consente che dalla *transitorietà* supposta del provvedimento si ricavino due opposte conseguenze: la intensità degli effetti sui regolamenti internazionali in vista del sollecito ritorno allo stato normale e la non intensità degli stessi effetti a causa della impossibilità di una azione profonda entro breve limite di tempo.

Cosicchè la tendenza del premio sull' oro tipo francese a prolungare il credito estero (anche perchè ad ogni modo di una sola parte dei creditori esteri si tratta, cioè di quelli che han stabilito il pagamento in moneta nazionale) è assai problematica; ma per contro più sicura è la tendenza ad aggravare i debitori nazionali verso l'estero ed a provocare, data la mobilità del premio, una instabilità nel corso dei cambî, che la speculazione a sua volta non manca di aggravare, con tutte le dannose conseguenze che sono note.

Ma quando poi si discute degli effetti derivanti dal premio sull' oro si dimentica troppo che il premio si paga sull' oro richiesto alla Banca. Vi è l' oro in circolazione, di cui il premio determina l' incetta. Se non che si osserva che « riguardo all' oro monetato circolante, il premio funziona, anche quando sia, come in Francia, stabilito soltanto come premio riscosso dalla Banca, perchè la raccolta dell' oro dalla circolazione implica sempre un costo in confronto del procedimento per cui l' oro si estrae senz' altro dalla

banca di emissione. Il ricorso a quello è un surrogato dell'impedito ricorso a questo ». Certo, quando l'estrazione dell'oro dalla Banca non implica un costo, nessuno ricorrerà all'incetta dell'oro in circolazione, ma quando comparisce il premio vi si ricorrerà ogni qualvolta sia superiore al costo dell'incetta; sicchè il dire che il premio « funziona », nonostante l'incetta dell'oro in circolazione, è dir soltanto una parte del vero. Funziona, o meglio può funzionare, ma i suoi effetti saranno tanto minori quanto maggiore sarà la quantità dell'oro in circolazione e quanto minori saranno le spese per il ritiro dell'oro circolante.

Vale a dire gli effetti del premio sull'oro dovranno essere svalutati non solo in ragione della sua transitorietà, ma anche in ragione della efficacia con cui il surrogato dell'estrazione d'oro dalla Banca può, comparso il premio, sostituire il procedimento normale, senza pensare che il ritiro dell'oro dalla circolazione tenderà a provocare una crisi monetaria, la quale persuaderà la Banca a togliere il premio per rimediarvi. Ciò significa che la limitazione artificiosa alla esportazione dell'oro si conseguirà, anche per questo, con danno del paese e tenderà ad eliminarsi. Certo si può osservare che l'alta partecipazione della Banca Francese al patrimonio aureo nazionale, come contribuisce a spiegarne la politica di sconto, così spiega la maggior praticità del premio sull'oro in Francia, o meglio, come siasi potuto sperimentare anche questa forma complementare della politica di sconto. Ma null'altro all'infuori di questo [1]).

Del resto, gli effetti del premio sull'oro, anche per altre ragioni a torto trascurate, appariscono meno favorevoli al paese di quel che si voglia supporre. Dice il Del Vecchio che in sostanza il premio sull'oro, più che un surrogato da contrapporsi al saggio dello sconto, è un saggio di sconto più alto per coloro che debbono fare pagamenti all'estero. Sembra resultare da questa definizione (ed è confermato del resto da tutto lo scritto dell'autore a intonazione così

---

[1]) In contrapposizione alle vedute ingiustamente ottimistiche del Del Vecchio, cfr. le giuste osservazioni dell'ARNAUNÉ, *La monnaie, le crédit et le change*, pp. 547-48: « Ce procédé était très defecteux. Il obligeait le commerce à prendre dans la circulation l'or qu'il ne pouvait se despenser d'exporter ..... Défendre l'encaisse de la banque au détrement de l'encaisse du pays, est une erreur dont le consequences peuvent devenir funestes. Le système suivi par la Banque protégeait son encaisse propre, mais laissait la circulation sans défense ». Cfr. anche SUPINO, *Mercato monetario internazionale*, pp. 327-28. Il Supino, pronunciando un giudizio giustamente severo sul *premio*, fa anche osservare che il premio sull'oro è uno degli ostacoli al pareggiamento dei saggi di sconto fra i varî paesi, in quanto aumenta proporzionalmente la possibile differenza tra i saggi di sconto stessi.

ottimistica in favore del *premio* francese) che la politica del premio sull'oro presenti caratteri di fondata analogia con la politica di sconto, anzichè essere un espediente di discutibile ed anzi contestabile utilità, di gran lunga distante dalla politica di sconto per profondità e generalità di resultati e pei veri vantaggi che se ne può ripromettere il paese. Ma la verità è invece che tra la politica di sconto e il premio sull'oro passa la differenza che corre tra un provvedimento razionale e un espediente artificioso.

La politica di sconto, anche se non se ne deve decantare l'universale efficacia, ha certamente la potenza di attirare i capitali dall'estero, di rinnovare la situazione finanziaria del paese, mentre il premio sull'oro frappone artificiosi vincoli alla esportazione della moneta, ma non svolge, come già si è detto, un'azione compensatrice veramente effettiva e profonda.

Ma il Del Vecchio spinge anche più oltre il suo entusiasmo per il premio sull'oro. Secondo lui il premio sull'oro avrebbe un'altra grande prerogativa. Poichè l'azione del premio dell'oro « è tanto maggiore quanto più breve è il periodo, durante il quale l'oro deve rimanere all'estero » esso costituisce, afferma l'autore, la vera difesa contro « le esportazioni finanziarie, ossia contro quelle operazioni le quali sono determinate da una crisi monetaria estera ». E la vera prova di questa poderosa efficacia del premio contro le esportazioni finanziarie consisterebbe nel fatto che la Banca di Francia rifiuta, anche dietro pagamento del premio, lo sconto delle cambiali a breve termine ed ammette soltanto lo sconto delle cambiali a lungo termine. Ora, conclude, lo sconto delle cambiali a termine lungo soltanto è determinato dalla *certezza* che non si tratta di cambiali bancarie ma di cambiali commerciali. Quindi lo sconto delle sole cambiali a lungo termine, di natura esclusivamente commerciale, raddoppia l'influenza del premio ed impone all'esportazione della moneta un limite che il premio soltanto non basterebbe a determinare nelle cambiali a breve termine!

Qua per vero la fantasia prende il sopravvento. La classificazione delle cambiali accolta dall'egregio scrittore è assai peregrina. Secondo lui carta breve è carta bancaria e carta lunga è carta commerciale. Ora questo è un errore evidente, perchè comunque si definisca la carta commerciale e la carta bancaria, è fuor di dubbio che la carta breve, al contrario, è precipuamente un mezzo di pagamento e che la carta lunga, pur servendo anche a stabilire, come egregiamente definisce lo Zappa, un termine differito per il pagamento del prezzo di merci o di valori venduti o di servigi resi eser-

cita soprattutto una funzione bancaria di primo ordine ed è in via principale uno strumento di credito. Provvede la carta lunga alla sostituzione del credito di banca al primitivo credito d'affari, in modo da rendere disponibili i fondi, di mano in mano che lo comporti la necessità e costituisce un adatto strumento per la concessione del credito di banca. La carta lunga sull'estero è poi una delle forme più vantaggiose (quel che sopra tutto importa) con le quali si collocano all'estero i capitali momentaneamente disponibili e la cambiale sull'estero a lunga scadenza è divenuta, come ognuno sa, un vero e diffusissimo strumento di credito [1]).

Cosicchè non ha alcun fondamento l'asserzione che lo sconto delle cambiali a lungo termine, *di presunta natura commerciale,* riesce ad imporre alla esportazione della moneta un limite che il solo premio non riescirebbe a determinare nelle cambiali a termine breve *di presunta natura finanziaria.*

Tutto quanto precedentemente si è detto dimostra infondati i giudizî ottimistici di certi scrittori circa il premio sull'oro, quale opportuno complemento della politica di sconto e piuttosto immaginarie certe deduzioni sulla grande e benefica influenza che il premio eserciterebbe sui regolamenti internazionali. È un espediente di effetti assai limitati e comunque prevalentemente dannosi.

E quando si vuol poi stabilire le presumibili ragioni per cui la Banca Francese adoperò quello strumento di coattiva limitazione della esportazione monetaria, non è indispensabile, secondo il solito dogmatismo storico, altrove deplorato, arrivare in un modo qualsiasi alla dimostrazione che quel provvedimento era proprio il più utile e il più opportuno, pel fatto stesso che fu applicato! Piuttosto che asserire, col Del Vecchio, che « il sistema francese *è singolarmente adatto* ad un paese, che abbia una costante entrata da capitali collocati all'estero e una bilancia del commercio non molto sfavorevole », si può osservare che i danni naturalmente derivanti al paese che voglia applicare la politica del premio sull'oro poterono risentirsi non gravemente in Francia, a causa della scarsa importanza della corrente esportatrice di moneta, dovuta a quelle favorevoli condizioni mercantili e bancarie. Nè si può dire, come accenna il Rosendorff e sulla sua scorta ripete il Del Vecchio, che il premio sull'oro abbia servito ad « una più pronta ed efficace difesa della

---

[1]) Su queste nozioni, del resto fondamentali, della tecnica commerciale e bancaria, che gli economisti non possono ignorare senza cadere in errori gravissimi, leggansi le lucide pagine dello ZAPPA, *op. cit.*, pp. 70 ss., 98 ss. ed altrove.

parte aurea della circolazione », richiesta dal difettoso sistema monetario, che tollera una grande quantità d'argento circolante, non si può dire, perchè anzi il premio sull' oro risolvesi, come si è mostrato, piuttosto che in una difesa del patrimonio aureo nazionale in un vero stimolo all' incetta e all' esportazione dell' oro circolante. Si può consentire che la volontà di risparmiare il più possibile all' economia nazionale il costo derivante dal rialzo del saggio di sconto e i pericoli e disagi relativi alle rapide sue variazioni e magari, come il Rosendorff accenna, la preoccupazione « democratica » per il corso dei titoli, specie del consolidato, la cui depressione tende a ingenerare panico e sfiducia negli innumeri portatori del debito nazionale, si può ammettere che queste ed infinite altre ragioni abbian potuto consigliare quel provvedimento monetario, ma è da escludersi, a mio avviso, che, per questo soltanto, si abbia a ritenere ragionevole e confortato dalla esperienza.

Il premio che la Banca d' Inghilterra paga ai portatori di verghe d' oro al di là della tariffa legale non ha, come già si è detto, nulla a che fare col premio dell'oro Francese. Questo provvedimento, di cui già abbiamo dimostrato la piena legittimità, direttamente ha per iscopo di accrescere le riserve auree della Banca, indirettamente serve, insieme con tanti altri espedienti economico-giuridici, di piedestallo al dominio che la Banca riesce ad esercitare sul mercato, nonostante il crescente sviluppo delle banche ordinarie.

Già abbiamo lungamente insistito su questo argomento, dimostrando infondata la dottrina che pretende di negare, in base all' osservazione del semplice elemento quantitativo, il più appariscente, ma non l' unico, l' effettivo dominio della Banca sul mercato libero, anche ai dì nostri, e la conseguente tendenza del saggio libero ad uniformarsi al saggio ufficiale. È il premio sull' oro uno dei molti accorti provvedimenti, mercè i quali la Banca riafferma e mantiene il suo dominio sul mercato e può sviluppare, con pienezza di risultati, la sua politica di sconto. La Banca, contro il pagamento d'un interesse annuo, si fa prestare dalle banche ordinarie una parte dei fondi disponibili, in modo da diminuirne, a tutto suo profitto, la capacità di prestito nel mercato libero, accrescendo in pari tempo la propria; mentre altre volte, come al principio della crisi Europea, sono le stesse banche ordinarie che aumentano considerevolmente i loro depositi presso la Banca, per accrescere l'autorità della Banca sul mercato e render meno sensibili, nell' interesse generale, la divergenza fra il saggio libero e il saggio ufficiale, spontaneamente sorreggendo la politica di sconto della Banca, di

cui bene intendono l'alto fine pubblico. Altre volte la Banca, per conseguire identico scopo, suol vendere a contanti una parte dei titoli pubblici di cui è provvista, per ricomprarli a termine, accrescendo così i suoi fondi e privandone proporzionalmente il mercato.

Il premio sull'oro non s'intende che come uno fra i molti provvedimenti giuridico-economici che tendono a conservare l'autorità della Banca sul mercato, non solo con l'assorbimento dell'oro ma anche con l'imprimere la propria volontà direttrice al mercato dell'oro in Londra, il quale diventa in realtà assai meno « libero », come giustamente rilevava l'Escher, di quel che la tradizione ed il nome insegnano [1]).

È chiaro dunque quali sieno i suoi veri rapporti che la politica di sconto. Non bisogna credere che il premio sull'oro rappresenti in Inghilterra un surrogato del rialzo del saggio dello sconto, e neanche come s'ingegna di dimostrare il Del Vecchio, « un'aggiunta ed una intensificazione di questo, anzi un'antecipazione dei suoi effetti ». Per dimostrarlo bisognerebbe passare molto al di là del vero, dimenticando gli effetti diretti e tangibili del provvedimento, per insistere su quelli, più che lontani, supposti ed additati da un ragionamento deduttivo non sempre sicuro e corretto. Il premio sull'oro non è neanche un complemento della politica di sconto Inglese, nel significato voluto dal Del Vecchio, un sistema, vale a dire, che riesca a resultati analoghi e complementari con quelli conseguiti mercè le variazioni del saggio di sconto, ma soltanto, o almeno essenzialmente, un mezzo, con tanti altri concorrente, di rendere effettiva la politica dello sconto, assicurandosi il dominio del mercato libero, che sfuggirebbe senza queste opportune, anzi indispensabili, integrazioni giuridiche.

Il Del Vecchio, che pure, ricordando altri metodi coi quali la Banca garantisce la sua politica di sconto giustamente li definisce « elementi della politica del saggio alto di sconto », vuole invece vedere nel premio sull'oro un metodo capace di effetti profondi sui regolamenti internazionali, al pari del rialzo del saggio di sconto. Ma qua il dubbio è legittimo.

Il punto aureo di esportazione è diverso per le varie parti delle massa metallica, osserva il Del Vecchio (cfr. p. 511); è più basso per il metallo in verga che non per il metallo monetato. Il premio sull'oro non monetato modifica questo stato di cose, aumenta il valore dell'oro monetato « mettendolo nelle stesse condizioni di

[1]) Escher, *op. cit.*, p. 126-27.

meno facile esportazione proprie dell'oro monetato ». L'autore considera il premio sull'oro a tipo inglese come una « temporanea abolizione totale o parziale di quella frazione di monetaggio che è costituito dal tempo che dura l'operazione sufficiente perchè i possessori di verghe d'oro, che vogliono moneta, preferiscano venderlo alla Banca, al prezzo legale di 3.17.9, sopportando così un onere di 1 penny e $^1/_2$ per lira sterlina, pari alla differenza fra la tariffa legale della banca e la tariffa legale della zecca (3.17.10 $^1/_2$) ». Questa temporanea abolizione del monetaggio accresce, egli dice, il valore dell'oro non monetato « pareggiandolo » a quello dell'oro monetato e quindi ne rende più difficile l'esportazione. In altri termini chi ha verghe d'oro e vuol moneta, se non vuol attendere la trasformazione, dovrebbe perdere 1 penny e $^1/_2$ per lira sterlina, cedendolo alla Banca alla tariffa legale; se vige il premio sull'oro questa perdita è ridotta di tanto quanto ammonta il premio.

Ma perchè il premio sull'oro di tipo inglese, aggiunge l'autore, possa adempiere a questa sua missione fondamentale di limitare l'esportazione dell'oro non monetato, è indispensabile che sia transitorio, perchè « se fosse reso permanente darebbe luogo al regime del monetaggio gratuito ed istantaneo e funzionerebbe da causa che facilita e non da causa che impedisce l'esportazione dell'oro ». È noto infatti che, secondo i principî svolti da Ricardo, l'abolizione del monetaggio rappresenta una condizione che rende la moneta capace di fusione e di esportazione senza deprezzamento e consente che il metallo monetato si possa esportare così facilmente come quello non monetato.

Se non che l'argomentazione dell'autore non sembra fondata. Data l'esistenza del monetaggio e dato che il premio sull'oro, come definisce l'autore stesso, non elimina necessariamente tutto il monetaggio, perchè mai la permanenza del premio si risolverebbe in un « monetaggio gratuito ed istantaneo », il che implica l'abolizione totale del monetaggio? È ammissibile un premio, con carattere permanente, ma non tale da eliminare totalmente il monetaggio, cioè da istituire il regime del monetaggio gratuito ed istantaneo. Cosicchè il funzionamento del premio, sotto questo rapporto, non dipende dalla sua durata, ma dalla sua entità. Comunque si deve ammettere che nel caso, non certo necessario, in cui il premio sia pari al monetaggio e ne costituisca quindi un'abolizione, il suo funzionamento, come limite all'esportazione della moneta, non potrebbe avvenire che ove fosse « transitorio », chè il renderlo definitivo porterebbe a resultati opposti. Se non che il conceder questo è quanto dire,

se ben si pensa, che un premio dell'oro equivalente alla totale eliminazione della differenza tra la tariffa legale di banca e quella legale di zecca dà vita ad una tendenza perfettamente contraria a quella che vien supposta come derivante necessariamente dal premio sull'oro (la limitazione dell'esportazione monetaria) e come fonte a sua volta di tutti i provvedimenti ulteriori per cui il premio sull'oro svolgerebbe la sua influenza in concorso con la politica di sconto. Dove mai esiste il limite infatti tra il « transitorio » e il « permanente », tra il « provvisorio » e il « definitivo » e non è forse un giocar sull'equivoco il fondare sopra una classificazione senza caratteri precisi la ricerca degli effetti di un fenomeno? Se la temporaneità del premio significa limite all'esportazione e la permanenza significa invece incoraggiamento all'esportazione dell'oro quand'è che si passa dalla temporaneità alla permanenza e perciò quando il premio cessa di funzionare come freno per diventare uno stimolo? Tutto ciò vuol dimostrare, che per amore ai ragionamenti rettilinei, si cade in errore, descrivendo come fenomeno realmente esistente, come effetto sicuro una semplice tendenza, la quale, a un dato momento, che può essere anche poco distante da quello iniziale, può essere contrastata dalla tendenza perfettamente opposta, dipendendo il prevalere dell'una o dell'altra da questione di tempo, di quantità, di interferenza con altri contingenti fenomeni.

Quindi, a non voler uscire dal vero, si deve concludere che gli effetti del premio sull'oro sulla esportazione dell'oro non sono così uniformi e sicuri da formare il vero fondamento di una politica del premio dell'oro concorrente con quella dello sconto ed analoga nelle sue manifestazioni.

L'effetto più sicuro, quello precisamente voluto dalla Banca, è un altro: stimolare l'importazione del metallo, aumentare le proprie riserve, accrescere la propria facoltà di dominio sul mercato libero, fortificare così il piedistallo della propria politica di sconto, di cui dunque il premio sull'oro, è, con parecchi altri, un semplice elemento, non già un surrogato, nè un concorrente.

La riprova sicura che questi, e non diversi, sono i veri scopi del provvedimento inglese consiste nella misura a cui giunge il premio. È fuor di dubbio che esso non solo può uguagliare, ma persino superare la tariffa di zecca, sino a raggiungere in certi casi, e magari oltrepassare, i 78 scellini per oncia. In quanto dunque il premio sull'oro raggiunge e supera il monetaggio, la scomparsa del monetaggio non può non produrre in confronto dell'oro mone-

tato, le conseguenze che Ricardo augurava, cioè consentirne la piena circolabilità, impedendo come diceva Ricardo, « qualunque variazione inutile nella moneta del paese ». Non è lecito sofisticare sulla durata del provvedimento, perchè si impone questo dilemma: o è talmente breve da non permettere che si svolga sensibile la influenza del provvedimento sul mercato monetario, e allora cade il problema degli effetti, che non esistono in misura apprezzabile; oppure è sufficiente perchè se ne possa avvertire un'azione sul mercato monetario, e allora proprio non vi è ragione di escludere quella che logicamente deriva dalla eliminazione del signoraggio e conseguentemente degli effetti del signoraggio sulla esportabilità dell'oro monetato. Ma come è possibile, si obbietterà, che il sistema inglese (non è forse contradittorio?) promuova insieme la importazione del metallo e indirettamente l'esportazione dell'oro monetato? Ebbene la contradizione non esiste, anzi gli eventuali effetti indiretti del premio sull'oro attraverso l'abolizione del monetaggio. sull'oro monetato sono precisamente complementari con quelli diretti sull'oro non monetato. Si vuole promuovere l'importazione dell'oro, rinforzare conseguentemente le riserve della Banca, provvedere costantemente il mercato del prezioso metallo, ma non si teme affatto la piena circolabilità, oltre i confini del paese, dell'oro monetato. anzi si desidera questa eliminazione. sia pure temporanea, del signoraggio effettivo risultante, ancorchè non comparisca nominalmente, dalla differenza tra la tariffa di banca e la tariffa di zecca. Promuovere la importazione dell'oro in sbarre e nello stesso tempo non ostacolare ed anzi favorire la esportazione dell'oro monetato, sono provvedimenti, anche razionalmente, complementari per un paese che mantiene così gelosamente. pur nella sua relativa decadenza mercantile, la sua prerogativa sovrana di banchiere del mondo, fonte massima della sua potenza e suo maggior presidio nelle più gravi contingenze politiche. come quelle attuali.

Ecco perchè il premio sull'oro a tipo francese tanto differisce nella sua natura e nei suoi vari effetti da quello inglese, ecco perchè il primo è un provvedimento irrazionale dannoso al paese, comunque se ne spieghi l'origine, il secondo invece un provvedimento ragionevole, opportunamente stimolatore e integratore, nel campo monetario, delle forze naturali.

§ 183. — Un complemento della politica di sconto di cui han fatto recentemente esperienza diverse banche straniere, specialmente l'Austro-Ungherese, è la « politica delle divise » o del « portafoglio

estero ». In momenti favorevoli la Banca centrale si provvede, specie all'interno, abbondantemente di divise estere; quando il corso dei cambî e delle divise estere si eleva, l'istituto di emissione interviene e ne fa diminuire il prezzo vendendo le divise di cui è provvisto.

Sulla politica delle divise si sono fondate esagerate speranze inspirate anche a concezioni aberranti ed assurde della moneta e del suo valore (ne fu interprete specialmente Federico Knapp con la sua opera « Das staatliche Theorie des Geldes »); ma resta pure da esaminarsi se e fino a qual punto possa tuttavia accogliersi come opportuno correttivo dei cambî sfavorevoli.

Alcuni scrittori (come l'Ansiaux od ora l'Alberti) credono di poter definire esattamente i limiti entro i quali sarebbe applicabile con vantaggio la politica delle divise, asserendo che questa può esercitare una « certa influenza » (così dice l'Alberti, l'Ansiaux aveva invece detto senz'altro « può sostituire la politica di sconto ») « qualora un paese non abbia una bilancia dei pagamenti costantemente passiva, ma sibbene ne disponga di una che nel corso di un periodo non eccessivamente lungo si pareggi senza deficit »[1]). In tal caso la Banca potrà assumersi il compito, procurandosene i mezzi, di regolare i cambî esteri, impedendo gli eccessivi sbalzi nei corsi delle divise.

Ora questa concezione di un paese a bilancia « costantemente passiva » non tien conto nè punto nè poco delle influenze dei cambî sui regolamenti internazionali e della spontanea tendenza dei cambî alla parità, ancorchè non se ne debba come dimostrammo, esagerare l'importanza. Il parlare di una bilancia, « costantemente sfavorevole » è un errore, perchè fa credere alla possibilità che lo squilibrio della bilancia dei pagamenti possa mantenersi costantemente, mentre le fluttuazioni dei cambî contengono in sè il proprio correttivo non tanto direttamente, quanto indirettamente per mezzo dell'azione che il tasso dello sconto esercita sugli elementi della bilancia dei pagamenti. Per parlare d'una « bilancia costantemente sfavorevole » bisognerebbe supporre inesistente questa azione equilibratrice dello sconto, il che è assurdo. Altro è naturalmente riconoscere la relatività degli effetti della politica di sconto e contestarne la dipendenza esclusiva da elementi di carattere esclusivamente quantitativo e, per conseguenza, il supposto procedimento automatico ed uniforme ed altro è invece prescindere dall'azione dello sconto sugli elementi della bilancia e perciò sui cambî.

---

[1]) Alberti, *L'economia del mondo prima, durante e dopo la guerra Europea*, Roma 1915, p. 539; Ansiaux, *Principes de la politique*, ecc., pp. 150 ss.

Ma se è inammissibile la supposizione di una « bilancia costantemente sfavorevole » è giusto riconoscere che la bilancia dei pagamenti (unico conto che costantemente si apre e si chiude avvicendandosi nelle sue fasi favorevoli e sfavorevoli) tanto più facilmente consentirà quell'azione equilibratrice, che si vuole svolgere per mezzo della politica delle divise, quanto più le fasi favorevoli tenderanno a prevalere nelle fasi contrarie. Perchè ciò consentirà tanto più facilmente all'istituto di emissione di provvedere con vantaggio all'acquisto dei mezzi necessari per temperare la crisi, al sopravvenire delle fasi contrarie, cioè di svolgere, in quel momento, la speciale azione equilibratrice, che consiste nella vendita delle divise accumulate. Il richiedere invece come condizione perchè la politica delle divise possa dare buoni risultati che « il paese disponga di una bilancia che, nel corso di un periodo non eccessivamente lungo (per es., in un anno), si pareggi senza « deficit » fa pensare ad una successione di conti l'uno all'altro solo indirettamente collegati, il che è ben lungi dal rispondere al vero. E d'altra parte non si può tanto far questione di tempo (chè è arbitrario lo stabilire un periodo per il ritorno del corso favorevole) quanto di alternativa tale che consenta veramente, per l'intensità e per la durata delle fasi favorevoli in rapporto alle fasi contrarie, il vantaggioso acquisto dei mezzi coi quali si provede all'azione equilibratrice.

Ora si noti sotto a questo aspetto una profonda differenza fra la politica dello sconto e la politica delle divise. Anche l'elevazione del saggio di sconto, come insegnava il Goschen, nelle alternative della bilancia dei pagamenti, è un mezzo di cui si serve la nazione debitrice per ottenere un'apertura di credito fino al momento in cui si capovolgerà la sua posizione di fronte alle altre. Sono note le parole del Goschen: « Se una nazione consuma nei primi sei mesi dell'anno più di quanto produce, esporta poi nei secondi sei mesi più di quanto importa.... coll'offrire un elevato interesse, quel paese o riuscirà a procurarsi un prolungamento di credito da parte de' suoi creditori, insino a tanto che, pel corso naturale delle cose, pel susseguente incremento delle esportazioni, il saldo dei debiti sia soddisfatto, oppure potrà indurre terze persone a fargli un prestito »[1]. Così il Goschen intendeva definire l'azione della politica di sconto nei casi di « fluttuazioni temporanee e subitanee emergenze » che si riduce in sostanza ad una operazione di credito contratta nel momento critico da risolversi al sopravvenire di un momento favorevole

---

[1]) GOSCHEN, *op. cit.*, p. 56.

per la nazione. Ma accanto a questa azione della politica di sconto vi è pur l'altra, su la quale il Goschen meno insisteva, cioè vi è la influenza della politica di sconto su gli elementi della bilancia dei pagamenti, la sua azione compensatrice. La politica delle divise esercita un'azione paragonabile a quella dilatrice della politica di sconto. Come, elevando il saggio di sconto, si ottiene un credito a favore del paese, provocando in esso l'affluenza dei capitali, credito che si conta di saldare col sopravvenire della prevista fase propizia, così acquistando divise nel momento in cui ne è agevole l'acquisto si avvicinano fra loro due fasi opposte, ugualmente previste, della bilancia dei conti, accumulando nella fase favorevole quel che è necessario poi vendere durante la fase contraria, per diminuire la asprezza dei cambî. Cosicchè la politica delle divise si risolve soltanto in un'operazione di previdenza, come l'azione estrinseca e monetaria della politica di sconto in una operazione di credito. Naturalmente la politica delle divise non può in alcun modo influenzare gli elementi della bilancia, nè quindi svolgere quell'azione intima e fondamentale che spetta invece alla politica di sconto. Vi è poi un'altra differenza evidente. La politica di sconto ha i caratteri di un provvedimento razionale, imposto dalla natura stessa delle cose, come diceva il Goschen, comunque variabile nei suoi resultati; la politica delle divise è un provvedimento, di cui può discutersi il vantaggio, ma da cui la Banca può dispensarsi senza compromettere, come nell'altro caso, la sua stessa esistenza e il suo dominio sul mercato monetario; la politica di sconto è provvedimento nei suoi caratteri generici uniforme, l'altra, come meglio vedremo, è compatibile soltanto con determinate condizioni del mercato monetario e dell'economia nazionale, comunque se ne predichino, a torto, i vantaggi universali.

È poi chiaro che la politica delle divise, per questi suoi caratteri, non può affatto definirsi un « surrogato » della politica di sconto, come han creduto gli entusiasti, con la consueta unilateralità. Non può essere, diremo così, per definizione, perchè ad essa sfugge la sua parte essenziale equilibratrice della politica di sconto; può esserne, in certe condizioni, un complemento. Anzi, si può aggiungere, quanto più intensa sarà l'azione equilibratrice della politica di sconto, tanto più facile sarà l'attuazione della politica delle divise e, a parità di condizioni, il successo.

Quando poi il disaggio della moneta deprezzata rende « erratici » i cambî è assurdo pensare che la politica delle divise, come credette taluno, con strana aberrazione, possa ricondurre di per sè sola

la parità. L'esperienza della crisi del 1907, in cui le divise su Londra e Parigi raggiunsero in Austria corsi di non poco superiori al punto d'oro e quella del 1912, in cui il disaggio medio della valuta austro-ungarica (calcolato sulla media dei corsi delle divise germaniche, francesi ed inglesi) si spinse nel dicembre fino a quasi il 0,8 % al disopra della parità monetaria, mentre nel novembre 1907 era salito fino a poco più del 0,6 % [1]), avrebbero dovuto convincere che è insolubile il problema di richiamare i cambî alla parità in qualsiasi caso, mercè la politica delle divise, nonostante il corso forzoso ed il disaggio della carta moneta. Ma se a convincer gli increduli occorreva ancora una prova sarà bastata certo l'esperienza dell'attuale crisi Europea, che vide costantemente la depressione violenta della valuta austriaca, sino a sorpassare per il cambio dei napoleoni, nei primi giorni del panico, il disaggio del 50 % (cfr. anche § 187).

Non intendo quindi come l'Alberti, accurato illustratore dell'esperienza Austriaca in questo campo, possa sperare che all'indomani della guerra « quando ci si accingerà a ridare stabilità di assetto alle valute nazionali conturbate dal sovvertimento economico della guerra, la « Devisenpolitik » potrà rendere i suoi bravi servizî ». Se è vero, come consente lo stesso autore, che la politica delle divise può soltanto, nella perenne alternativa delle fasi favorevoli e sfavorevoli della bilancia, quando altre circostanze propizie si aggiungono, attenuare le oscillazioni dei cambî, nulla dimostra che essa possa svolgere sensibile influenza sul corso dei cambî *erratici* ordinariamente soggetti a sbalzi violenti. Perchè sul movimento dei cambî deprezzati dal disaggio della carta moneta influiscono, come si dirà, cause così complesse e mutevoli, che non ne appare possibile l'eliminazione con un espediente di politica monetaria. Ed infatti quale influenza ha potuto esercitare in Austria la politica delle divise per impedire i movimenti repentini dell'aggio? La fiducia dei fautori della politica dipende da un erroneo concetto del potere della speculazione sui cambî. È la speculazione, si dice esplicitamente od implicitamente, quella che provoca questo alterno e perenne movimento, così ostile allo svolgersi regolare della vita economica; quindi, trovato il mezzo di reprimere la speculazione, si è trovato senz'altro il modo di toglier via le oscillazioni violente dell'aggio. Ma qua si cade in errore, perchè la speculazione non determina il fenomeno, che dipende

---

[1]) Alberti, *op. cit.*, pp. 510-41. Cfr. pure, dello stesso autore, *La politica regolatrice dei cambi esteri*, nella « Rivista delle Società Commerciali » 1914.

dalla caratteristica incostanza degli elementi obiettivi e subiettivi dell'aggio, in regime di cambî erratici, in cui precisamente il fatto si avvera; la speculazione è piuttosto determinata da questa condizione di cose, di quel che ne sia la determinatrice, ancorchè reagisca, s'intende, sulla causa iniziale; quindi opporsi alla speculazione, mentre rimangono in vita le cause vere della incostanza dei cambî, non è proposito ragionevole, da cui si possano attendere decisivi risultati. La Banca, secondo gli assertori della politica, in periodi di grande richiesta di divise, mette a disposizione del mercato i necessari mezzi di pagamento, facendo però bene attenzione alla qualità della richiesta. Quando la domanda delle divise proviene dalla speculazione (è facile accorgersene per certi segni, specie l'immediata scadenza dei mezzi di pagamento richiesti, chè lo speculatore vuol subito approfittare della favorevole occasione) la Banca reprime la speculazione rifiutando al banchiere speculatore le divise da lui richieste e mantenendo i corsi dei cambî esteri entro limiti così ristretti, che non permettono alla speculazione di conseguire alcun guadagno sensibile.

Ora in queste asserzioni si nascondono parecchi errori. La Banca rifiuta le divise allo speculatore, riconoscendolo dalla qualità della sua domanda, dicono, con evidente semplicismo, i sostenitori della politica. Ma come è possibile stabilire dalla forma della domanda, dalla data della scadenza, per esempio, se chi richiede è uno speculatore dai propositi illeciti, oppure un commerciante, che intende compiere regolarmente i suoi pagamenti; è dunque possibile che questa scelta della Banca, necessariamente arbitraria, piuttosto ostacoli, che favorisca, mediante l'incetta di divise, la regolarità dei pagamenti all'estero. Ma, dato e non concesso, che questa classificazione dei clienti in amici e nemici del bene pubblico riesca nel senso che chi è in fama di speculatore sia bandito dalla compra delle divise e chi non ha questa fama sia accolto, si pensa forse di aver così ben provveduto il mercato monetario dei mezzi indispensabili? È dubbio, perchè l'eliminazione, del resto impossibile, della speculazione elimina anche l'utile funzione di previdenza che la speculazione indubbiamente esercita, come vedemmo, e per impedire il male dell'inasprimento dei cambî, di cui l'origine vera non risiede nell'opera della speculazione, contribuisce ad accrescere le angustie del mercato, togliendo di mezzo coloro che, in vista di un utile sperato, si assumono l'onere di provederlo dei mezzi di pagamento. O la speculazione, anche se messa al bando dalla Banca, continuerà ugualmente a provvedersi, e allora il resultato di eliminarla non sarà

raggiunto (e sarà questo il caso normale) o la speculazione si ritirerà, e questo non è del resto ammissibile, di fronte all'attività della Banca, e allora poichè la Banca non può da sola provvedere a tutte le esigenze del mercato, ne verranno gravi perturbamenti. Quando poi i sostenitori della politica delle divise ragionano di repressione della speculazione mercè il mantenimento dei corsi dei cambii esteri « entro limiti ristretti », che non permettano guadagni alla speculazione, cadono in evidente circolo vizioso, perchè danno per risolto precisamente il problema da risolversi, che è quello di mantenere entro brevi limiti le oscillazioni dei cambii, mercè la repressione della speculazione, autrice supposta degli sbalzi lamentati. Tutto quel che si può ammettere è dunque la semplice possibilità di una qualche azione moderatrice, di cui non è dato esagerare la importanza, non come un surrogato dunque, già l'abbiam detto, ma come un complemento della politica di sconto.

Del resto si può con fondamento pensare se quella poderosa concentrazione di mezzi di pagamento internazionali, a cui la Banca Austro-Ungarica fu autorizzata dagli statuti del 1910, tanto da consentirle di assumere, in fatto di pagamenti internazionali, una vera posizione monopolistica, più che quel confessato scopo economico, che non si può dimostrare sempre raggiunto, anzi che appare *sicuramente* fallito nei momenti decisivi, avesse altri scopi, sempre di ordine economico, cui subito accenneremo e nascondesse anche, conformemente ad altri provvedimenti (cfr. anche pp. 452-53), un vero fine politico di concentrazione presso la Banca e presso lo Stato dei rapporti monetarî con l'estero, strumento evidente di organizzazione e di dominio delle attività economiche del paese. E allora meglio si spiega l'esaltazione, a cui si abbandonarono, senza badare a sofismi, taluni economisti austriaci e l'estensione immoderata che al provvedimento fu consentita dalla pratica bancaria Austro-Ungherese.

Fatta pertanto giustizia delle teorie che affidano alla politica delle divise magiche virtù, che non può possedere, e anche delle più modeste, ma, secondo me, pur sempre eccessive speranze di quelli che consentono alla sola politica delle divise, considerata quasi come la vera politica regolatrice dei cambii, una funzione equilibratrice sicura sui movimenti dei cambii a breve durata, resta fuor di dubbio che l'accumulazione delle divise estere nei portafogli delle banche europee è un provvedimento che si è, in questi ultimi anni, largamente diffuso, come complemento della politica di sconto.

Il Keynes, che alla politica di sconto in Inghilterra e nel continente, ha dedicato alcune pagine veramente profonde osserva che tre sono i sistemi adoperati dalle Banché dei paesi europei diversi dall'Inghilterra per rafforzare una politica di sconto non pienamente efficace, come è invece quella inglese: un'abbondante riserva aurea, che consenta di affrontare con una certa indifferenza una esportazione, anche grande di oro; la parziale sospensione dei pagamenti in oro e la formazione di un vistoso portafoglio estero [1]). Quest'ultima tendenza di collocare una parte delle proprie riserve in divise forestiere è propria di molti stati europei. L'autore particolarmente ricorda, oltre l'Austria-Ungheria, la Germania, la Russia, gli Stati Scandinavi. Per la Reichsbank lo sviluppo della riserva in cambiali forestiere dal 1900 al 1910 è descritto dalle cifre seguenti (media di ogni anno):

1900	L.	st.	1,270,000
1905	»	»	1,580,000
1906	»	»	2,060,000
1907	»	»	2,223,000
1908	»	»	3,544,000
1909	»	»	5,362,000
1910	»	»	7,032,000

Il Keynes spiega questa tendenza quasi generale dei paesi continentali Europei a collocare una parte, per alcuni di essi, sempre maggiore delle proprie riserve in cambiali forestiere e crediti esteri, con l'impossibilità per quei paesi che non hanno, a differenza dell'Inghilterra, forti crediti all'estero, di voltare, a proprio vantaggio, la bilancia dei pagamenti, manovrando la politica di sconto (cfr. anche § 181). Occorre allora, in tali condizioni, che la Banca centrale, non potendo confidare nell'influenza compensatrice della sua politica di sconto e della azione, che essa esercita sul mercato monetario, procuri di dominare direttamente, con diversi provvedimenti, il mercato e il miglior metodo è quello di presentarsi nel mercato come prestatrice a breve scadenza, collocando fondi notevoli

---

[1]) Keynes, *Indian Currency and Finance*, p. 20: « But what props are commonly brought to the support of an « ineffective » Bank Rate in countries other than Great Britain? Roughly speaking, there are three. A very large gold reserve may be maintained, so that a substantial drain on it may be faced with equanimity; free payments in gold may be partially suspended; or foreign credits and bills may be kept which can be drawn upon when necessary. The Central Banks of most European countries depend (in varying degrees) upon all three ».

nei centri monetarii esteri, per poterli ritirare a richiesta. Potrebbe anche, dice il Keynes, tenere una più ampia riserva d'oro. ma allora dovrebbe sottoporsi a un costo troppo grande; il nuovo metodo combina la sicurezza con l'economia. Così le banche tengono in deposito una parte delle loro riserve nel mercato internazionale, come gli individui tengono alle banche in deposito una parte dei loro averi, ritirandoli quando ve ne sia bisogno [1].

Le osservazioni del Keynes sono giustissime. Ma questa non è la politica delle divise, nel significato in cui l'intendono gli scrittori austro-tedeschi, non è la politica delle divise eliminatrice della speculazione e dominatrice dei cambii, comunque erranti, è, più modestamente, la politica, più o meno generalmente applicata, del portafoglio estero, che garantisce alla banca di emissione forti crediti all'estero a breve scadenza. il cui ritiro opportuno migliora la posizione monetaria del paese di fronte all'estero. È veramente in tal senso, più che un surrogato, un complemento della politica dello sconto, in quei paesi in cui questa non può svolgersi in tutta la sua efficenza per le cause addotte dal Keynes e per le altre cui accennammo.

Il Keynes però non è, a mio avviso, perfettamente nel vero contrapponendo questa politica del portafoglio estero alla politica di sconto. La politica del portafoglio estero è un complemento dell'altra anche sotto un aspetto diverso da quello giustamente considerato dall'autore. Acquistando un vistoso portafoglio estero, come aumentando la propria riserva aurea, la banca di emissione non provvede soltanto a sostituire, con un'azione diretta, quella indiretta della politica di sconto, ma fortifica anche la stessa politica di sconto, ne accresce la efficacia, in quanto stabilisce la sua posizione dominatrice nel mercato, aumenta e rinsalda i vincoli di dipendenza delle banche ordinarie verso la banca centrale. Senza considerare la influenza politica di questo accentramento, che pure, in certi casi, è evidente e inseparabile da quella economica.

§ 184. — Un paese si chiama « a moneta deprezzata », argentea o cartacea, quando la sua moneta ha in oro un valore inferiore al valore nominale; ossia l'oro fa premio o aggio su quella moneta, che quindi subisce un disaggio in confronto con l'oro.

Occorre distinguere. nonostante le pratiche difficoltà, il deprezzamento dei cambii dovuto alla loro discesa per le cause intrinseche,

[1]) Cfr. Keynes, *op. cit.*, pp. 25-26.

che abbiamo descritto, dal deprezzamento conseguente alle perdite subite dalla moneta nazionale in confronto all'oro. Anche nel periodo attuale della crisi Europea, come è facile vedere esaminando il movimento dei cambii nei paesi a circolazione deprezzata, le due diverse serie di influenze si combinano e non consentono sempre di stabilire *quanta* sia precisamente l'importanza dell'una o dell'altra, sebbene sia possibile, procedendo per induzione, il tentativo di separare i due diversi elementi, ancorchè nel fatto combinati [1]).

I paesi a moneta deprezzata e conseguente aggio hanno di solito i cambii sopra la pari ed anzi al di sopra dei così detti « punti aurei » di esportazione, ma naturalmente non si può escludere, anche per la combinazione delle due influenze, da cui può resultare l'elisione totale o parziale di una di esse, che il deprezzamento monetario si accompagni a cambii sotto il punto metallico ed eccezionalmente sotto la pari. Viceversa resulta anche dalle cose precedentemente esposte non esser giusto criterio per stabilire quando la moneta di un paese è deprezzata l'elevazione dei cambii al di sopra dei così detti *punti aurei*, perchè implica che si attribuisca a questi punti il valore di confini esattamente precisabili e insuperabili, che essi non hanno.

Se dunque, in regime di moneta deprezzata, alle cause normalmente influenti sui cambii, massima la bilancia dei pagamenti, si

---

[1]) Ma la cosa non è così facile come sembra al SUPINO, *Mercato monetario*, p. 105, secondo il quale « quantunque nei listini i due elementi siano riuniti in una cifra sola non è difficile il separarli, perchè il cambio per sè stesso ha oscillazioni entro limiti ben determinati, mentre l'aggio può salire a percentuali altissime con variazioni assai intense ». Ora, pur facendo qualche riserva, per le ragioni esposte nel testo, sulla rigorosa determinazione delle oscillazioni intrinseche del cambio, si può ammettere che quando siamo di fronte ad elevatissime percentuali e ad intense variazioni si debba riconoscere come attiva l'azione dell'aggio, ma la questione non è questa. Si tratta invece di « separare », come dice lo stesso Supino, i due elementi *combinati*, cioè di attribuire a ciascuno la dovuta importanza nella determinazione del fenomeno. Ora a che serve a questo fine l'esposto criterio? Dato e non sempre concesso che le straordinarie elevazioni attestino l'influenza dell'aggio, non escludono perciò l'azione del cambio e delle sue influenze normali e non fanno distinguere tra aggio e cambio come viceversa dato e, a maggior ragione, non sempre concesso che mutazioni lievi e regolari attestino la influenza del cambio non escludono affatto quella dell'aggio. In altri termini si potrebbe dire che il criterio proposto dal Supino servirebbe quando.... non ce ne fosse bisogno, cioè quando *a priori* si riconoscesse che delle due influenze concorrenti una sola esercita la sua azione e allora si potrebbe trovare di ciò che già per altra via si conosce il documento nel corso dei cambî. Invece un criterio alquanto più giusto, sebbene anch'esso non sempre corretto e comunque approssimativo è l'altro cui accenna lo stesso A. (*l. cit.*): il « cambio muta secondo i paesi ed i rapporti fra gli impegni internazionali, mentre l'aggio rialza il prezzo delle cambiali verso tutti i paesi esteri indistintamente ».

aggiunge la causa specifica del deprezzamento monetario, non s' intende come si pretenda di eliminare l' una o l' altra causa per riassumere in uno solo dei concorrenti od elidentisi motivi l'interpretazione delle fluttuazioni dei cambii deprezzati.

Coloro i quali fanno esclusivamente dipendere il corso dei cambii dalla bilancia dei pagamenti, osservano che il deprezzamento della moneta interna si misura per mezzo della perdita sui cambii e che i due fenomeni non hanno separata esistenza, ma si confondono l'un l' altro.

Qua invero si potrebbe osservare che certo i due fenomeni si presentano necessariamente congiunti, ma ciò non significa che sian « lo stesso » fenomeno. In realtà il deprezzamento della moneta è un fenomeno autonomo, il quale influisce sul cambio, come altri concorrenti fenomeni, ciascuno dei quali, al pari del cambio, ha consistenza propria, sicchè è un errore, fonte di altri errori, il confonderli.

Comunque ciò che è assolutamente fuori della logica e della verità è la conclusione che da codesta premessa ricavano codesti scrittori: che la perdita nel cambio non si deve alla moneta deprezzata, ma si ha la moneta deprezzata perchè si ha perdita sul cambio. Se due fenomeni sono frammisti ed inseparabili non ne deriva affatto che l' uno sia causa dell' altro, piuttosto che l' altro dell' uno, se mai si dovrebbe concludere per la loro mutua dipendenza. Ma la verità si è che non ha fondamento l' idea che perdita nel cambio e deprezzamento della moneta sian lo stesso fenomeno e che la difficoltà di separazione dell' uno dall' altro è semplicemente d' ordine pratico e nulla depone circa la natura e l' attività dei due fenomeni.

Ma, a parte anche i rigori della logica, certo è che i sostenitori della teoria combattuta, cadono nel sofisma più evidente e pericoloso quando aggiungono che non si avrebbe instabilità del cambio se non si incontrasse difficoltà nell' ottenere i mezzi di regolamento sull' estero e questa difficoltà non dipende dal carattere della moneta interna ma dallo stato della bilancia dei pagamenti. Lo Stato della bilancia dei pagamenti è sicuramente un elemento del cambio, anche in regime di deprezzamento della moneta interna, ma non può esser l'unico, perchè la più evidente assurdità impedisce di ammettere che la moneta interna sia assoggettata alle condizioni da cui deriva il suo deprezzamento senza che queste condizioni svolgano la loro normale azione, combinandosi sia pure con altreinfluenze. È vero che una bilancia favorevole può attenuare

l'influenza sui cambî del deprezzamento della moneta e, magari, in certi casi non frequenti, eliderlo, ma è un vero sofisma concludere che *dunque* il deprezzamento « dipende » dalla bilancia sfavorevole, che lo stato della bilancia dei pagamenti determina e regola da sola il valore della circolazione interna in confronto con l'esterna. E così ancor più evidente, ed anzi incredibile, errore, è quello dei sostenitori della combattuta dottrina, quando giungono persino ad asserire che, in caso di bilancia sfavorevole, una rarefazione della moneta interna non influirebbe sul cambio, pur accrescendone il valore all'interno, quasi fosse possibile che un aumento o diminuzione della quantità relativa della moneta deprezzata ne diminuisse od aumentasse il valore di fronte a tutte le merci e non di fronte ad una di esse, l'oro [1]).

Ma se la teorica della bilancia dei pagamenti è impotente a spiegare le fluttuazioni dei cambî, in regime di deprezzamento mo-

---

[1]) Ben giustamente il LORIA, *Il valore della moneta*, p. 119 osserva che la teorica « implica la negazione dell'assioma che due quantità, eguali ad una terza, sono eguali fra loro. Suppongasi infatti che si abbiano le equazioni 100 misure tela = L. 100 carta, 100 misure tela = L. 100 oro, L. 100 carta = L. 100 oro; e che ora una nuova emissione di carta-moneta ne diminuisca il valore di fronte ai prodotti, onde 100 misure tela = L. 120 carta. Siccome, secondo la teoria, l'aumento della quantità di carta-moneta non ha alcuna influenza sull'aggio, così si avrà ancora l'equazione L. 100 carta = L. 100 oro, ossia 100 misure tela e L. 100 carta, eguali le une e le altre a L. 100 oro, non saranno eguali fra loro ».

Tra i moderni scrittori, che troppo concedono alla teoria della bilancia dei pagamenti, è da ascriversi anche il NOGARO. Tuttavia negli scritti di questo autorevole economista si incontrano utili osservazioni specie contro le opposte esagerazioni dei quantitativisti. Particolarmente notevole è il lavoro *Le probléme du change espagnol*, in « Rev. Éc. Int. », 15-20 ottobre 1910.

Sostiene l'autore, specie in contrapposizione col MITYAVILE, *La crise du change en Espagne*, cit., che la perdita nel cambio non è conseguenza del deprezzamento della moneta, ma si chiama deprezzata la moneta spagnuola perchè vi è perdita nel cambio. E questo è il solito errore deplorato nel testo. Nè certo dimostra il contrario il fenomeno rilevato dall'A. che non vi è tra corso dei cambî in Ispagna e circolazione un esatto parallelismo (in alcuni anni, come il 1895 e il 1899, in cui vi fu aumento di circolazione vi fu miglioramento del cambio ed in altri, dal 1903 in poi, vi fu miglioramento dei cambî senza riduzione della circolazione) perchè ciò non prova l'« inesistenza di un rapporto di effetto a causa » tra i due fatti, ma soltanto la molteplicità delle cause determinanti il corso dei cambî.

Tuttavia sono importanti le considerazioni dell'A. su una tale quale corrispondenza, fino al 1899, tra il corso dei cambî e il corso del « Debito Esterno » a Parigi, fino a quando cioè il governo, nel 1899, terminò di pagare in oro i coupons di questi titoli posseduti dagli Spagnuoli e rese inesportabili i titoli. Sostiene l'A. che « le condizioni alle quali il titolo poteva essere esportato formavano il limite del cambio ». Ora, pur discutendosi queste conclusioni e più quelle generali sulle cause del deprezzamento cambiario, deve vedersi in tale fenomeno una delle tante conferme della influenza limitatrice sui cambî non del solo oro, ma dei titoli e di tutte le merci, con cui provvedesi al regolamento sull'estero.

netario, pecca anche di unilateralità e cade nello stesso errore dovuto alla eliminazione arbitraria di alcuni elementi della realtà, la teoria quantitativa che dalla quantità relativa della moneta deprezzata in circolazione fa esclusivamente dipendere le vicende dell' aggio.

Secondo i classici e gli scrittori che vi si mantengono strettamente fedeli, la causa unica che deprime il valore della moneta non convertibile è la sua esuberanza in confronto della moneta circolabile, ossia del fabbisogno della circolazione. Finchè si tratta di moneta fiduciaria convertibile ne è impossibile una « emissione eccessiva permanente ed agente sui prezzi » perchè « appena le banche pretendessero immettere nella circolazione una quantità maggiore di quella equivalente alla quantità circolabile al valore normale, la quantità eccessiva verrebbe immediatamente riportata agli istituti emittenti, i quali si troverebbero così colpiti nelle loro riserve metalliche e costretti a rientrare nei limiti normali delle emissioni » [1]). Così naturalmente non accade quando si tratta di moneta convertibile; in tal caso appena verificasi l' eccesso della moneta non convertibile circolante sulla circolabile allo stato dei prezzi, si ha il fenomeno del suo deprezzamento e del suo disaggio. E questo premio o aggio varia in ragione diretta della quantità relativa della moneta deprezzata effettivamente circolante. Ogni aumento nella quantità di carta-moneta (invariata la somma dei valori circolandi e la velocità di circolazione) eleva l'aggio, senza che si neghi la possibilità di una temporanea divergenza fra il disaggio e la diminuzione di valore, divergenza che anzi, osserva il Loria, è necessaria e frequente quando i produttori nazionali non sieno pronti ad elevare i prezzi in carta-moneta in ragione esatta dell'aggio, ma gli enormi extra-profitti che questa divergenza consente ai paesi esteri a spese della nazione a corso forzoso provocano una inevitabile e pronta reazione, che riconduce l'identità fra il disaggio e la diminuzione di valore della carta-moneta.

« La teoria del valore normale fra la carta-moneta e il metallo può riassumersi nel modo che segue: il valore fra la carta-moneta e il metallo è una funzione di due variabili, la quantità di carta-moneta, relativamente alla massa dei valori circolanti ed il costo, o il valore del metallo ». Analogamente lasciò scritto il Ricardo: « Vi sono due merci, che noi paragoniamo fra loro, cioè la carta-moneta e l' oro; la variazione del valore relativo di queste due merci può essere cagionata o da un aumento nella quantità di carta o da una diminuzione nel valore dell' oro ».

---

[1]) Loria, *op. cit.*, p. 231

Ora, se ben si guarda, in questi aforismi dei classici, contenenti sempre un fondamento di verità e, come tali, ammirevoli pel tempo in cui furono enunciati (Ricardo scriveva nel 1819) si nasconde però anche un circolo vizioso. Vi sono due merci, dice Ricardo, di cui trattasi di stabilire la variazione nel valore relativo; esso non potrà dipendere che da variazione nel valore dell'oro o da variazioni « *nella quantità della carta* ». E perchè mai? Corretta sarebbe, ed è, la conclusione che le variazioni del valore relativo delle due merci deve dipendere dalle variazioni derivanti o dall'oro o dalla carta-moneta, ma niente più di questo; è un dare per risolta la questione da risolversi l'assomare tutte le variazioni dipendenti dalla carta-moneta nella quantità di essa, *quod est demonstrandum.*

Che il fattore quantità non sia da trascurare e sia anzi importantissimo nessuno nega, ma che anche altri fattori non sieno trascurabili, nè riducibili a quel solo elemento, nessuno può dimostrare senza cadere nel consueto sofisma dell'apriorismo. Che questo il massimo scrittore dell'argomento dei cambii riconoscesse sembra resultare da alcune sue dichiarazioni [1]), che questo effettivamente sia il vero insegnano la logica e l'osservazione [2]).

Se è vero innanzi tutto che, in regime di moneta deprezzata, le vicende della bilancia dei pagamenti non possono spiegare le violente fluttuazioni dei cambii, è pur vero che la bilancia dei pagamenti seguita ad esercitare sui cambii la sua influenza, la quale, data la preponderanza del nuovo elemento, non è sempre facile distinguere, ma non perciò è da negarsi.

Inoltre invano si tenta di eliminare un elemento autonomo dell'aggio, che pure ha la sua grande importanza: la fiducia.

Innanzi tutto è da muoversi al principio quantitativo appli-

---

[1]) GOSCHEN, *op. cit.*, p. 30: « Le fluttuazioni nei prezzi delle cambiali in un paese dove la moneta è svilita sono governate non soltanto da tutti gli elementi di valore sopra esposti, ma in un grado molto maggiore dal premio sulla valuta metallica paragonata colle monete svilite ».

A torto quindi il MASSON-FORESTIER, *Le caisses de conversion et la réforme monetaire en Argentine et au Bresil,* Parigi 1913, ascrive il Goschen fra i rigidi sostenitori del principio quantitativo.

[2]) Giustamente scrive il THÉRY, di cui altre vedute sono invece, come si dirà, molto discutibili, nell'opera *Rapports des changes avariés* ecc., p. 171: « Certains auteurs démontrent che l'accroissement de la circulation fiduciaire inconvertible ou la baisse de valeur du métal composant la circulation intérieur d'un pays accentuent la prime de l'or dans ce pays, c'est parfait; mais ils ne sont pas autorisés à en déduir que seul cet accroissement ou cette baisse de valeur sont susceptibles de produir un effet: il faudrait rapporter la preuve qu'aucune autre influence ne peut agir! ».

cato alla moneta deprezzata la stessa obbiezione fondamentale che contro codesto principio si deve rivolgere nella teorica del valore della moneta.

Quando si dice che l'aggio varia in funzione di due variabili, la quantità di carta moneta, relativamente alla massa dei valori circolandi ed il costo del metallo, s'intende affermare la sovranità dell'elemento *quantità* nell'aggio, come ancor più esplicitamente, abbiam visto, osservava Ricardo, e, quel che ancor più evidente, non si illumina l'importanza dei varii fattori dell'aggio. Ma la quantità della moneta deprezzata *circolabile* è a sua volta in funzione col credito circolabile, col valore dell'oro, col volume degli affari, colla velocità di circolazione della moneta. Ciascuno di questi elementi contribuisce a determinare la quantità della moneta circolabile e quindi l'aggio, ossia la quantità *relativa* della moneta, cioè relativa alla massa dei valori circolandi.

Quindi l' elemento « quantità » è interdipendente con parecchi altri, i quali evidentemente contribuiscono, nè più nè meno che la quantità, a determinare le variazioni dell'aggio. Ma vi ha di più. Analogamente a quanto si è detto contro il principio quantitativo nella teoria del valore monetario, ciascuno di quei fattori che abbiamo enumerato, non solo influisce sulla quantità, ma è interdipendente con tutti gli altri: per esempio la velocità della circolazione della moneta, come già si è visto, dipende a sua volta dallo sviluppo del credito circolante, dal volume degli affari e da altri fattori. Quindi la teoria quantitativa dell' aggio o riconosce che la quantità è uno solo degli elementi da cui l' aggio dipende, inseparabile dagli altri tutti e allora riconosce la propria impotenza all' interpretazione del fenomeno, oppure non ammette questa manifesta verità e allora ugualmente manifesto è il suo errore. In sostanza si potrebbe parlare di una teoria « quantitativa », soltanto nel caso in cui si dimostrassero le oscillazioni dell'aggio esclusivamente dipendenti dalla quantità assoluta della moneta deprezzata, come qualcuno ha pensato ma come è assurdo. Nè basta. Non solo la quantità della moneta circolabile dipende da parecchi altri fattori, i quali dunque contribuiscono a determinar l'aggio, ma la stessa quantità assoluta della moneta dipende a sua volta anche dall'aggio. È questa un'acuta osservazione del Wagner giustamente accolta ed illustrata dal Loria [1]). L'elevarsi dell'aggio porta l'elevazione dei prezzi; quindi « o si hanno nuove emissioni di carta moneta, a secondare la eleva-

[1]) LORIA, *op. cit.*, pp. 123-125.

zione dei prezzi imposta dall'accrescimento dell'aggio; o se lo Stato non emette nuova carta-moneta, i prezzi ricadono al di sotto di quelli, che sarebbero determinati dall'aggio, il disaggio della carta-moneta è minore della sua diminuzione di valore, e ciò stimola così energica esportazione, che accresce l'offerta del metallo nel paese e vi attenua il disaggio della carta-moneta fino ad equilibrarlo con la diminuzione di valore ». Cosicchè, giustamente conclude il Loria, intercede una mutua corrente di azione e reazione fra l'aggio e la quantità di carta-moneta.

A tal punto potrebbe taluno osservare che se i quantitativisti illuminati riconoscono la mutua dipendenza della quantità con gli altri fattori dell'aggio e della quantità in rapporto con l'aggio, cade ogni ragione di discussione e di dissenso. Eppure così non è, per le seguenti ragioni.

In primo luogo la mutua dipendenza sulla quale abbiamo insistito è piuttosto occasionalmente concessa per qualche elemento che generalmente ed esplicitamente riconosciuta ed apprezzata al suo giusto valore. Domina la tendenza all'isolamento ingiustificato dell'elemento quantitativo, quasi avesse proprio, tra gli altri, una importanza sovrana e determinatrice.

Ma, quel che più conta, codesti scrittori, sedotti dal loro principio, eliminano a forza del novero dei fattori da cui l'aggio dipende alcuni elementi effettivamente attivi ed autonomi, oppure, male interpretandone la mutua dipendenza con la quantità, cercano di dimostrarne la necessaria derivazione dall'elemento quantitativo o meglio l'*assorbimento* di quei fattori nel fattore quantità. Il che è indubbiamente insostenibile.

Lo stesso Loria, la cui opera sul valore della moneta, per profondità di indagine e perspicacia di vedute può gareggiare con le migliori opere classiche, pur correggendo le vedute classiche, di gran lunga più lontane dalla realtà, concede alquanto alla tendenza *eliminatrice*. Egli esclude così che la « fiducia » sia un elemento autonomo dell'aggio; eppure lo è incontestabilmente. Perchè, egli dice, « in quanto la moneta è deprezzata o incarita di fronte ai prodotti per la scemata, o cresciuta fiducia, se ne richiede una maggiore o minor quantità nella circolazione, epperò questo nuovo fattore del valore della carta-moneta *coincide nel fatto* coll'elemento già considerato della quantità delle emissioni ». Ma qua si confonde la innegabile reciproca dipendenza dei due elementi « fiducia » e « quantità » con la identità degli elementi stessi, o meglio con l'assorbimento della « fiducia » nella « quantità ».

La fiducia è elemento subiettivo come la quantità elemento obiettivo dell'aggio. A parità di quantità, sia pure relativa, la fiducia esercita la sua influenza determinatrice sull'aggio, cioè l'aggio varia anche in funzione di questo fattore, che non si *confonde* con nessun altro. Che poi esso agisca anche sopra la quantità è questione diversa; sarebbe inconcepibile che ciò non fosse, data appunto la interdipendenza tra tutti i fattori dell'aggio, tra l'aggio stesso e la quantità. Ma questo non esclude, anzi conferma ed impone la distinzione della quantità dalla fiducia, come da tutti gli altri fattori dell'aggio.

Il Loria, combattendo coloro i quali vedono la conferma della azione esercitata da codesto fattore nei movimenti che nell'aggio si verificherebbero in senso contrario a corrispondenti movimenti nel corso della rendita, aggiunge che « fra il disaggio della carta e il credito dello Stato non intercede tanto un rapporto di effetto a causa, quanto di causa ad effetto; ossia non è il migliorato credito dello Stato che abbassa il disaggio, ma al contrario è l'attenuarsi di quest'ultimo, che accresce la fiducia dello Stato ed eleva in correlazione i corsi della rendita pubblica ». Ora qua siamo di fronte, mi si consenta, allo stesso equivoco. Certo (e non potrebbe essere altrimenti) il disaggio influisce sul credito dello Stato, ma se questo è vero, è vero anche l'inverso, ossia questi due fenomeni hanno precisamente lo stesso rapporto che gli altri tutti già esaminati, il che non esclude, anzi conferma che fra le cause dell'aggio vi è anche il credito dello Stato, ossia l'elemento « fiducia ». Errano naturalmente tanto coloro che lo vogliono assoluto o preponderante quanto gli altri che lo escludono. Il problema poi di stabilire *quanta* sia precisamente l'influenza di questo fattore, come del resto di tutti gli altri, è insolubile *a priori*, ciò dipendendo dalla concreta attività dei fattori stessi, variabile nel tempo e nello spazio, e dalla variabile combinazione di essi. Quindi sono assolutamente senza base, ripetiamo, le dottrine esclusiviste che, pretendendo di separare l'inseparabile, si indugiano a tal fine — *sit venia verbo* — in argomenti che frequentemente arieggiano il sofisma.

Non è parimenti fondata la distinzione, quanto alla influenza dei varî fattori, tra ciò che accade « in definitiva » e quel che avviene transitoriamente. Secondo alcuni la quantità relativa della moneta deprezzata può riguardarsi come la causa, che « a lungo andare » ne determina il valore, mentre, entro periodi brevi, meritano considerazione altri fattori, e prima di tutto quelli morali e psicologici [1]).

---

[1]) Così anche lo ZAPPA, *op. cit.*, p. 237, cui pur si deve una disamina molto acuta e serena delle cause dell'aggio.

Ora anche questa considerazione nasconde, a mio avviso, un equivoco, che è facile dimostrare. Certo alcuni movimenti improvvisi e violenti dell'aggio, come anche l'attuale crisi Europea ha confermato, debbonsi prevalentemente, non esclusivamente, a motivi così detti psicologici, ma per il fatto che in alcuni casi questa azione si manifesta così impetuosa ed è tanto facilmente riconoscibile, non è lecito negarla in tutti quegli altri casi in cui non presenta questa preponderanza e questi così manifesti caratteri. Ed in ciò appunto consiste l'equivoco. Questi elementi morali esistono *sempre*, ma la loro attività, nei periodi normali, ha caratteri diversi da quelli dei momenti di eccezione, la forma di combinazione a cui addivengono con gli altri fattori è diversa. Ciò per altro non autorizza affatto la conclusione logicamente viziata ed empiricamente infondata che « in definitiva » l'unica causa determinante l'aggio è la quantità relativa della moneta deprezzata circolante. O si esclude che l'elemento morale possa mai esercitare influenza, e ciò è assurdo, o se a quell'elemento si concede capacità di agire, essa deve essere, sia pure con varie manifestazioni, immanente, risolvendosi in sostanza in un giudizio, comunque fondato, e sempre subiettivo, di previsione sull'andamento di tutti i fattori obiettivi, da cui l'aggio dipende. E questa valutazione subiettiva degli elementi subiettivi dell'aggio non è eccezionale, è normale, ed aggiungerei, necessaria.

§ 185. — La questione degli effetti dell'aggio sul commercio internazionale ha dato luogo a parecchie dispute fra gli scrittori, le quali per altro, come si vedrà e come accade per solito, derivano da unilaterali concezioni del problema, che, visto dal suo vero punto, non può avere, in ogni suo particolare, che una soluzione sola.

L'aggio sul commercio con l'estero dei paesi a circolazione deprezzata può considerarsi, secondo una opinione diffusa, come un premio all'esportazione ogniqualvolta gli aumenti dell'aggio non sieno accompagnati all'interno da corrispondenti sovrapprezzamenti delle merci. Gli esportatori ricevono oro dalla vendita delle merci esportate e pagano in moneta nazionale. Se il potere d'acquisto di tale moneta non è diminuito o non lo è corrispondentemente agli aumenti dell'aggio gli esportatori conseguono un utile, che incoraggia le esportazioni. Viceversa l'aggio rappresenta un ostacolo all'importazione, perchè gli importatori comprano in oro e vendono in moneta deprezzata e subiscono quindi la perdita data dalla differenza tra il prezzo della moneta corrente in oro ed il valore suo nelle merci importate, sempre che non si sieno verificati movimenti compensatori nei prezzi.

A queste considerazioni si oppone che l'aggio non può esercitare codesta funzione rispetto alle esportazioni ed importazioni del paese a moneta deprezzata se non « transitoriamente », non essendo possibile che si mantenga, per la necessaria reazione cui deve dare origine, la divergenza fra il disaggio e la diminuzione di valore della moneta cartacea. « I produttori nazionali, scrive il Loria, i quali vendono nel paese a corso forzoso la merce di esportazione, vorranno ottenerne evidentemente un prezzo in carta-moneta eguale a quello che ottengono indirettamente gli esportatori; cioè eleveranno il prezzo in carta-moneta del loro prodotto, per tutto l'ammontare dell'aggio. Ma se il prezzo del prodotto di esportazione cresce per tutto l'ammontare dell'aggio, *tutti i prezzi debbono crescere nello stesso rapporto,* perchè altrimenti il capitale e il lavoro si trasferirebbero dalla produzione delle altri merci alla produzione delle merci di esportazione; quindi la carta moneta deprezzerà di fronte ai prodotti nello stesso rapporto che di fronte al metallo » [1]).

Il ragionamento esposto non comporta obbiezioni in regime di illimitata concorrenza, in cui l'equilibrio non può tardare a riformarsi, anche se momentaneamente turbato, ma poichè il caso, di cui si parla, più facilmente si è verificato e si verifica proprio in quei paesi, in cui le forze economiche, sotto l'azione di molteplici ostacoli d'ordine politico, giuridico e morale, non hanno sviluppo libero ed incontrastato, ma sono anzi talora sottoposte ad una disciplina coattiva, può accadere che l'« equilibrio », in cui si ha fede, tardi a ricomporsi per un periodo che si potrebbe chiamare transitorio soltanto quando si attribuisca al vocabolo un significato che non può avere. Quindi è possibile, per la concreta combinazione in cui le pure forze economiche addivengono con altre energie nella realtà (e sarebbe assurdo trascurare il fenomeno) che il così detto « disequilibrio » permanga anche per non lievi periodi e ne conseguano guadagni e perdite per le varie categorie dei produttori.

Oltre a tener presenti questi ostacoli alla libertà della concorrenza, che in certi paesi e in certi periodi di tempo sono *normali,* si deve anche considerare la grave difficoltà che, a parte quei vincoli, la tendenza all'« equilibrio » possa svolgersi sino ai suoi ultimi risultati quando, come è frequente, le fluttuazioni dell'aggio siano talmente ampie, violente, continue, che non sia consentito, in difetto di un regolare e costante andamento dell'aggio, alla tendenza compensatrice di affermare la sua azione sui prezzi, facendo sparire la

---

[1]) LORIA, *op. cit.*, p. 123.

divergenza fra il disaggio e il deprezzamento della carta-moneta o della moneta avariata. Si potrebbe dire che a ogni prezzo in oro della moneta avariata si forma una *tendenza* ad un corrispondente apprezzamento della moneta di fronte alle merci, ma che questa tendenza, a parte altri ostacoli, è *ispo facto* ostacolata dai movimenti in uno od altro senso, che immediatamente e ripetutamente susseguono, e a cui corrispondono tendenze diverse, le quali combinandosi con la prima, danno luogo a disequilibrii talmente continui e normali, che rendono un puro mito l'equilibrio proclamato indispensabile dalla teoria semplificatrice.

Vi è però fra le due serie di ostacoli una profonda differenza. La disciplina coattiva, che impedisce il libero sviluppo alle forze economiche e la conseguente azione compensatrice consolida, per un certo tratto di tempo, anche lungo, i guadagni e le perdite presso le varie categorie produttrici, creando altrettanti sostenitori o nemici dell'aggio; la violenza delle fluttuazioni, che automaticamente impedisce il formarsi di un equilibrio, è causa di danni a tutti per l'irrequieta incertezza di cui è fonte, per la gravità dei rischi che a tutti minaccia, nè può quindi coincidere con la convenienza di alcuno.

Ma si deve riconoscere che se la divergenza tra il disaggio e il deprezzamento della moneta avariata non presenta necessariamente quel carattere di transitorietà che si potrebbe dedurre da un ragionamento troppo semplice, non per questo i paesi a circolazione avariata si avvantaggiano davvero dal deprezzamento e tanto meno dalla fluttuazione dei cambî « erratici ». E qui risiede precisamente l'errore di coloro i quali, dopo avere contestato la teoria classica della « transitorietà » dei dislivelli fra disaggio e valore della moneta avariata, senza per altro addurne le vere ragioni teoriche, fondandosi su ricerche statistiche di dubbio valore probatorio affermano che il paese a moneta avariata e a cambî deprezzati ha grandi benefizî da questa situazione e vede aumentata, per effetto dell'aggio, la ricchezza nazionale. « Gli inconvenienti della crisi monetaria, scrive il Thery, che alla dimostrazione di questa tesi ha dedicato un'intera sua opera, sono largamente compensati dai vantaggi. Il paese ove l'oro ha premio è altamente stimolato da una protezione energica contro le importazioni delle mercanzie straniere e da un serio incoraggiamento alle esportazioni dei prodotti nazionali » [1]).

---

[1]) Thery, *Rapports des changes avariés*, pp. 232 ss.

Ma questa conclusione dell'arricchimento dei paesi a moneta avariata è addirittura repugnante alla logica ordinaria. È possibile certo che gli esportatori si avvantaggino pel deprezzamento della moneta nazionale in confronto all'oro, in quanto non vi si accompagni un corrispondente aumento dei prezzi ed è possibile anche che ne derivi un aumento *nella massa* delle esportazioni incoraggiate da quel dislivello ossia dal « premio », che ne proviene. Ma non è lecito affatto dedurre da questi semplici elementi che il deprezzamento e l'aggio sien capaci di arricchimento per il paese o, come si compiace di esprimersi il Théry, che « la crisi dei cambii rappresenti uno stimolante sgradevole ma energico, un tossico amaro ma efficace ». Innanzi tutto il guadagno degli esportatori, a causa della concorrenza interna e della concorrenza ai produttori dei paesi d'importazione, non può certo accrescersi di una quantità corrispondente al divario tra il disaggio e il deprezzamento della moneta avariata all'interno, ma dovrà discendere di gran lunga al di sotto sino a scomparire del tutto in certi casi estremi. Comunque, pur tenendo calcolo di questo guadagno degli esportatori, non si può dimenticare il danno che subiscono i produttori di materie prime e sussidiarie, gli offerenti la merce-lavoro, i produttori di altri servizii ecc., i quali si veggono defraudati precisamente di tanto di quanto il deprezzamento della moneta avariata differisce dal disaggio. Cosicchè noi abbiamo un guadagno per gli esportatori estorto ai produttori di merci e di servizii *necessariamente inferiore* al danno che subiscono codesti produttori, cioè un danno per la collettività, la cui misura naturalmente è variabile e la cui valutazione può ispirarsi a criteri diversi, e non soltanto economici, ma che tende ad essere tanto più grave quanto più viva e stimolatrice è la concorrenza ed alacre lo spirito di iniziativa nei paesi d'importazione delle merci nazionali, senza contare il danno che i paesi a moneta avariata subiscono per l'aumento di costo che l'aggio impone alle merci in importazione e la limitazione coattiva alla importazione dai paesi esteri così delle materie prime come dei prodotti compiuti. E tutto questo anche prescindendo dalle evidenti deleterie conseguenze per tutta l'economia nazionale delle aspre fluttuazioni del cambio; nel che non è possibile disaccordo di vedute.

Ma anche da molti scrittori, che pure avversano le apologie dell'aggio pei suoi pretesi effetti « salutari » sull'economia nazionale, si è pur disposti ad ammettere che l'aggio possa funzionare utilmente per un periodo di tempo come premio di esportazione. Così il Favre, critico giustamente severo degli aberranti lodatori dell'aggio, con-

sente che, in certi casi, quell'« eccitante artificiale » può esercitare una salutare influenza sulla orientazione economica del paese. « Tutto dipende, scrive, dalle risorse naturali del paese, da quella che potrebbe chiamarsi la sua vocazione economica. Se essa è semplice e chiara, come quando le grandi distese di fertile terreno, il clima propizio e la penuria di ricchezze minerali predestinano un popolo all'agricoltura, il premio all'esportazione promuoverà verosimilmente la sua attività produttrice in senso favorevole e aiuterà molto seriamente il suo sviluppo economico. Ma se la situazione è più complessa, le attitudini più varie, vi son molte probabilità che questo premio sia un elemento di disordine ed intervenga solo per falsare le condizioni normali della produzione » [1]).

Ma neanche contro questi confini prudenti è ammissibile una tale proposizione. Qua non si precisa bene la differenza tra un premio *vero* all'esportazione e questo falso premio, che è l'aggio; se ne confondono, quasi si identificassero, gli effetti, i quali sono invece diversissimi, in corrispondenza alla natura diversa dei due agenti stimolatori: il premio propriamente detto e l'aggio.

Il premio, avvantaggiando gli esportatori, potrà certo avere taluni riflessi dannosi, variamente apprezzabili, per altre classi, ma potrà essere considerato come vantaggioso all'economia nazionale, e, dal punto di vista statico e più ancora da quello dinamico, potrà veramente promuovere l'espansione di alcune giovani industrie ed essere utile strumento di conquista dei mercati stranieri e di incremento all'economia nazionale. Ma la moneta avariata e l'aggio, e più precisamente il divario tra il disaggio e il deprezzamento della moneta, non possono mai esser fonte di arricchimento, ma di impoverimento per la nazione, non possono che estenuarne le forze e (qui veramente si verifica quel che i liberisti affermano senza eccezione e senza riguardi alla relatività del problema) distruggere senza compensi una parte della ricchezza nazionale. Nè si può dire che comunque, pure imponendo questi danni (che del resto i predetti autori non considerano), possa essere l'aggio uno stimolo utile delle attività nazionali in certi casi, dirigendo verso i suoi fini naturali lo sviluppo economico del paese. Poichè se è vero che il fenomeno studiato è fonte di grave danno per la collettività nazionale e di vantaggio abbastanza problematico per un gruppo limitato,

---

1) FAVRE, *Les changes dépréciés*, p. 21. Anche lo ZAPPA, *op. cit.*, p. 249 ammette i « benefici e duraturi effetti » di cui talora quel premio all'esportazione, per quanto « particolare ed effimero », può essere motivo.

non può essere che questo falso premio incoraggi verso il loro « naturale » cammino le energie produttive della nazione. Se, come dimostra la storia dei paesi nuovi, esse si manifestano secondo il loro ordine storico e logico, ciò non si deve certamente alla moneta avariata, è persino assurdo supporlo, ma esclusivamente alla necessità di quello sviluppo imposto proprio dalle condizioni naturali, nonostante le perdite che il disaggio infligge al paese. Altrove è dunque da ricercarsi la causa vera della presenza del fenomeno nei così detti paesi nuovi, non mai in una supposta, sia pure lontana, indiretta e parziale convenienza di quei paesi [1]).

Il deprezzamento della moneta dunque, quando pur si voglia ammettere che tende ad aumentare la *massa* delle esportazioni, certamente costringe i paesi a valuta argentea deprezzata in confronto con l'oro a cedere progressivamente, come dice il Conant, una quantità sempre più grande dei prodotti del loro lavoro in iscambio di quelli dei paesi a valuta aurea, il che neutralizza il beneficio dell'aumento della cifra degli affari prodotto dal declinare del corso dei cambî. Secondo lo stesso autore un esame approfondito delle quantità e dei valori in oro di alcuno fra i principali articoli esportati dal Messico nel 1902, mostrò che sei di essi, esportati per un valore dichiarato in oro di 10.781.090 dollari avrebbero avuto un valore di 16.951.328 dollari oro, se l'unità monetaria avesse conservato lo stesso valore che nel 1892. E, quanto alla China, paragonando il prezzo delle mercanzie esportate nel 1903 col prezzo del 1899 si constata una diminuzione di valore in oro di 3.369.800 lire sterline, mentre le importazioni provenienti dai paesi a valuta aurea dimostrano un aumento di valore in oro di 1.950.755 lire sterline, in tutto dunque una perdita netta di 5.320.555 lire sterline [2]).

È chiaro quindi che i paesi a moneta argentea deprezzata, nei loro rapporti di scambio coi paesi a valuta aurea, subiscono una perdita graduale, che ne diminuisce le forze economiche ed è manifesto del pari che questa perdita (se si prescinde per un momento da altre conseguenze dell'alto e variabile prezzo dei cambî) si tra-

---

[1]) Il CALOGERAS conclude il suo cit. studio documentatissimo su *La politique monétaire du Brésil*, p. 517, osservando: « Les intéressés a la valorisation progressive de la circulation de papier-monnaie sont 95 % environ des habitants du pays; come parcelle économique de la production, ils répresentent 70 % environ des valeurs mises en cours. Peut-on, moralement, penser à les sacrifier à la minorité, au cas éventuel, qui peut et doit être combattu, où la hausse causerait une gêne réele aux détenteurs des capitaux ?.

[2]) CONANT, *op. cit.*, I, pp., 389-91.

duce in un corrispondente guadagno pei paesi a valuta aurea. Non s'intende quindi come il Conant, al quale spetta il merito di avere insistito su questo punto fondamentale, già intuito da qualche precedente scrittore, concluda asserendo che, appunto come conseguenza del fenomeno descritto, tanto i paesi dell'argento quanto quelli dell'oro hanno comune convenienza « di prendere delle misure per ristabilire l'equilibrio dei cambî rottosi il giorno in cui i paesi più avanzati adottarono la valuta aurea ». Veramente da quanto si è detto non resulterebbe affatto che i paesi a sistema aureo, se veramente guadagnano dal deprezzamento della moneta argentea nei paesi più arretrati, dovessero anch'essi desiderare e promuovere il cambiamento del sistema monetario in quei paesi. È verissimo, come aggiunge lo stesso Conant, che il cambio fluttuante è un grave ostacolo alla collocazione nei paesi a moneta argentea dei capitali disponibili nei paesi a valuta aurea, perchè le incertezze del cambio rendono rischioso l'impiego di quei capitali; ma finchè ci si mantiene fermi in queste generiche ed uniformi enunciazioni delle conseguenze contraddittorie provenienti ai paesi più progrediti dall'elevazione e dal fluttuare dei cambî negli altri paesi, senza ricercare quando le une prevalgano o le altre, a seconda dei momenti storici attraversati dai paesi in rapporto di scambio, è chiaro che non resulta giustificata nessuna conclusione. Ora è appunto il criterio storico, debitamente applicato, quello che dà l'esatta soluzione del problema e c'insegna fino a qual momento i paesi più ricchi e più progrediti abbiano più danno che vantaggio dal deprezzamento della moneta nei paesi più poveri ed arretrati e da qual momento in poi il danno superi invece l'utile che prima ne ricavavano, mentre d'altro lato ci fa conoscere perchè molti almeno dei paesi a valuta argentea e a cambî fluttuanti ed elevati possano, fino ad un certo istante, tollerare il danno che indubbiamente (a prescindere dai guadagni di certe categorie) deriva ad essi da quello stato di cose, mentre, dopo un certo periodo, s'impongono, in un modo o in un altro, la stabilità dei cambî e l'arresto del deprezzamento monetario.

Al guadagno derivante ai paesi a valuta aurea dal deprezzamento delle merci, che ricevono dai paesi a tipo argenteo, va contrapposto il danno che proviene ai capitalisti dei paesi a tipo aureo, costretti a limitare la loro applicazione capitalistica. Ma quel guadagno e questo danno non hanno pei paesi a tipo aureo sempre la stessa importanza; è chiaro che il secondo dovrà superare il primo soltanto in quel momento in cui l'esuberanza dei capitali nazionali imporrà la ricerca di vantaggiose collocazioni all'estero e in cui

apparirà desiderabile la conquista capitalistica anche dei paesi arretrati a tipo argenteo e valuta deprezzata.

Quindi allora soltanto i paesi a tipo aureo procureranno di regolare i rapporti monetarî cogli altri, i quali d'altronde (mi riferisco ai paesi *nuovi*) dopo un primo periodo in cui avean potuto tollerare, per l'esuberanza delle vergini ricchezze naturali, quello spreco di energie che deriva dalla svalutazione della moneta e dall'elevazione dei cambî coll'estero, dovranno (se non vogliono esaurire, a tutto vantaggio di pochi interessati e dei paesi ricchi, la potenzialità economica del paese) sistemare razionalmente i loro rapporti di scambio con l'estero; mentre nello stesso tempo la necessità di integrare il capitale nazionale col capitale forestiero, per intensificare l'agricoltura, per promuovere le industrie, per sistemare la rete delle comunicazioni e tutta quanta l'organizzazione economica e civile persuade anche i paesi nuovi a introdurre quelle condizioni monetarie che rendono possibile la costante e progressiva collaborazione del capitale straniero. E allora si passa, cambiandosi la convenienza dei paesi vecchi e nuovi, alla fase di sistemazione dell'ordinamento monetario e del corso dei cambî. Naturalmente, dal 1896 in poi, questo movimento è stato singolarmente favorito dall'aumento della massa aurea e dal deprezzamento dell'oro, ma sarebbe interpretazione, più che unilaterale, erronea, fermarci, secondo l'indirizzo quantitativista meccanico, alla semplice descrizione della povertà di mezzi monetarî dei paesi nuovi, attenuatasi coll'aumento della massa aurea e ricercare in questo fenomeno l'unica spiegazione delle vicende monetarie, quasi potessero comprendersi senza considerarle in rapporto a tutta quanta la storia economico-civile dei paesi vecchi e nuovi.

L'interpretazione, di cui non contestiamo il fondamento, ma di cui neghiamo il valore assoluto, è vigorosamente sostenuta dal Conant [1]), al quale fanno eco altri scrittori [2]). La spiegazione scientifica delle condizioni monetarie di quasi tutti i paesi nuovi consisterebbe nella mancanza di capitali e nella lentezza del risparmio, che consentono una scarsa collocazione capitalistica in metalli preziosi e persuadono all'impiego del metallo meno caro, l'argento, sia perchè è più facile di averlo in scambio delle mercanzie e conservarlo in circolazione, sia perchè il suo maggior volume e la sua maggiore divisibilità meglio si adattano alle piccole transazioni. In ciò devesi vedere un'applicazione della legge dell'utilità marginale, che presiede anche alla ripartizione della moneta.

---

[1]) CONANT, *op. cit.*, I, pp. 278, ss.; cfr. anche pp. 456 ss.

[2]) FANNO, *La moneta, le correnti monetarie* ecc., pp. 66 ss.; ZAPPA, *op. cit.*, p. 255.

Ma la storia dei paesi nuovi autorizza parecchi dubbi contro questa interpretazione così largamente accolta. Prima di tutto le vicende monetarie a noi note c'insegnano che il deprezzamento dell'oro è un fenomeno che più specialmente si accentua dal 1896 in poi, ma che tuttavia si ripete periodicamente durante il secolo XIX nei così detti periodi di alti prezzi, già largamente descritti. Se l'alto costo dell'oro fosse stata davvero la causa unica o preponderante non si capirebbe bene come la sistemazione monetaria dei paesi nuovi abbia tardato fino agli ultimi decenni, non approfittando dei periodi di deprezzamento. A ciò, è vero, si potrebbe obbiettare che quei periodi non coincidevano con la accumulazione capitalistica indispensabile alla provvista dei mezzi aurei di scambio. Ma vi è un argomento perentorio, che smentisce la spiegazione meccanica.

Come vedremo, i paesi nuovi non hanno per solito accettata la valuta aurea a tipo Europeo, accumulando vaste riserve d'oro, ma hanno proceduto a semplici sistemazioni dei cambî, con metodi varii, ma tutti contrassegnati da uno scarsissimo impiego d'oro. Hanno provveduto a un riordinamento dei loro rapporti di scambio con l'estero senza impiego cospicuo, e spesso neanche sensibile, di riserve auree costose. Dunque non è vero che essi abbiano provveduto alla sistemazione monetaria soltanto perchè l'accumulazione capitalistica ha consentito un forte impiego di capitali in mezzi di scambio, prima impossibile; certo il deprezzamento dell'oro ha favorito il riordinamento, ma la causa veramente attiva consiste nella nuova sistemazione dei rapporti economici fra paesi nuovi e vecchi, cui abbiamo precedentemente accennato. Il riordinamento monetario dei paesi nuovi fu certo uno strumento indispensabile del nuovo orientamento, ma sempre un semplice effetto di rapporti economici più profondi.

Il progressivo impoverimento a cui l'alto cambio condanna i paesi a moneta avariata spiega come l'assestamento monetario ne promuova, anzichè ritardarne, lo sviluppo economico e riesca, sia pure talvolta dopo qualche temporanea crisi, ad accrescerne anche il commercio di esportazione e sopratutto a renderne stabili e regolari i progressi. Così è accaduto, per esempio nell'India, nonostante le lugubri ed infondate profezie di alcuni scrittori e di molti uomini pratici [1]).

---

[1]) Bene su ciò KEYNES, *Indian currency and finance*, pp. 2-3. Vedi ivi i dati interessanti sull'esportazione del the e del cotone. L'esportazione del the per l'estero era nel 1892 di 115 milioni di libbre; nel 1909 era più che triplicata.

Ma per documentare con l'esperienza dei fatti i concetti che abbiamo esposto prenderemo in esame, a cagione d'esempio, la storia economica di un paese, il Brasile, che subì crisi violente e profonde nei cambî. Vedremo che il suo sviluppo economico. anzichè essere stato incoraggiato dal dissesto finanziario e monetario, come ripetono assai leggermente coloro che si fermano a guardare l'eccesso numerico delle esportazioni sulle importazioni, fu piuttosto contrastato e deviato dalle crisi finanziarie e monetarie e dal deprezzamento dei cambî e ad ogni modo fu promosso da motivi del tutto diversi.

Il cambio su Londra al Brasile (cominciamo la nostra rapida esposizione dal periodo delle guerre Napoleoniche) fu negli anni 1808-1815 al di sopra della pari. Mentre la parità era di 67 $^1/_2$ *pence* per *milreis*, il corso dei cambî dal 1808 al 1815 è il seguente:

1808	70
1809	70 - 74
1810	71 $^1/_2$ - 74 $^1/_2$
1811	70 $^1/_2$ - 72 $^1/_2$
1812	72 - 76
1813	75 $^1/_2$ - 80
1814	80 - 96
1815	71 $^1/_2$ - 77

In questo periodo di cambî sopra la pari si ha uno sviluppo armonico delle esportazioni e delle importazioni, per quanto può dedursi dalle incerte statistiche. Pel 1812 e 1813 le cifre sono le seguenti (*milreis*):

	Esportazioni	Importazioni
1812	3.987.697	2.463.952
1813	4.796.789	3.587.236

Dal 1816 si ha quasi senza interruzione una crescente e impressionante discesa dei cambî. Il cambio di Rio su Londra oscilla nel 1816 tra 56 $^1/_2$-59, ha qualche ripresa nei tre seguenti anni, poi ridiscende quasi costantemente, pur subendo, entro l'anno, fortissime oscillazioni. Dal 1826 al 1835 gli estremi annuali del cambio di Rio su Londra sono indicati dalla seguente tabella:

1826	41 - 54
1827	31 - 40
1828	28 $^1/_2$ - 34
1829	22 - 28
1830	21 $^1/_2$ - 24 $^1/_2$
1831	20 $^1/_2$ - 29
1832	28 $^3/_4$ - 44 $^1/_2$
1833	32 $^1/_2$ - 41 $^1/_2$
1834	36 $^3/_4$ - 40 $^1/_2$
1835	37 - 41 $^1/_2$

In questo primo periodo di cambî degradanti si assiste a uno sviluppo regolare degli scambi internazionali, con un eccesso costante delle importazioni sulle esportazioni. Ridottosi con la legge dell'8 ottobre 1833 a $2^1/_2$ *milreis* il valore dell'*oitava* d'oro, corrispondente al cambio su Londra di $43\,^2/_{10}$ pence, che divenne la nuova parità, neanche questa potè corrispondere al saggio su Londra, tanto che il cambio su Londra progressivamente decadde sino a $26\text{-}28\,^1/_2$ pence nel 1848.

Le statistiche, abbastanza sicure, dal 1833-34 in poi, ci insegnano che le importazioni, progredienti al pari delle esportazioni, continuarono a superare le seconde quasi costantemente. La seguente tabella lo dimostra:

Anni	Importazioni	Esportazioni
1833 - 1834	36.237.411	33.011.512
1834 - 1835	36.577.419	32.998.595
1835 - 1836	41.195.844	41.442.466
1836 - 1837	45.319.687	34.182 717
1837 - 1838	40.757.113	33 511.052
1838 - 1839	49.446.115	41.598.382
1839 - 1840	52.358.600	43.192.548
1840 - 1841	57.727.179	41.671.791
1841 - 1842	56.040.800	39.084.298
1842 - 1843	50.639.007	41.039.629
1843 - 1844	55.289.343	43.800.283
1844 - 1845	57.228.019	47.054.398
1845 - 1846	50.654.827	53.674.391

Con l'11 settembre 1846 fu abolita la parità di $43\,^2/_{10}$ e fu stabilita a cominciare dal 1.° luglio 1847 una nuova parità legale di gran lunga inferiore (27 *pence* per *milreis*) nella speranza di far corrispondere almeno stavolta, con questa nuova riduzione, il valore dell'*oitava* d'oro contenente $^{11}/_{12}$ di fino a quello del mercato libero. Segue un periodo, nel quale i cambî pur subendo entro l'anno oscillazioni assai sensibili, si mantengono abbastanza vicini alla nuova parità, qualche volta superandola, come dimostrano le cifre seguenti:

1847 . . .	27 - 29	1854 . . .	$26\,^1/_2$ - $28\,^1/_2$
1848 . . .	$24\,^1/_2$ - 28	1855 . . .	27 - 28
1849 . . .	$24\,^1/_4$ - $28\,^1/_4$	1856 . . .	27 - $28\,^1/_4$
1850 . . .	$26\,^3/_4$ - 31	1857 . . .	$23\,^1/_2$ - 28
1851 . . .	$27\,^1/_2$ - $30\,^1/_2$	1858 . . .	24 - 27
1852 . . .	$26\,^1/_2$ - $28\,^1/_4$	1859 . . .	$23\,^1/_4$ - 27
1853 . . .	$27\,^1/_2$ - $29\,^1/_4$		

Contemporaneamente seguitano nel loro sviluppo regolare le importazioni e le esportazioni con prevalenza quasi costante delle prime:

Anni	Importazioni	Esportazioni
1846 - 1847	55.740.019	52.449.452
1847 - 1848	47.349.641	57.925.798
1848 - 1849	51.570.009	56.289.847
1849 - 1850	59.165.749	55.032.461
1850 - 1851	76.918.619	67.788.170
1851 - 1852	92.860.415	66.640.304
1852 - 1853	87.362.896	73.644.724
1853 - 1854	85.839.336	76.842.492
1854 - 1855	85.170.961	90.698.614
1855 - 1856	92.779.246	94.432.478
1856 - 1857	125.351 935	114.553.890
1857 - 1858	130.440.173	69.247.463
1858 - 1859	127.722.619	106.805.672

Cosicchè se noi paragoniamo i due periodi 1833-1846 e 1847-1859, osserviamo che essi sono profondamente diversi dal punto di vista dei cambî con l'estero (a cambî progressivamente degradanti il primo, a cambî relativamente stabili il secondo) mentre presentano uguali caratteri quanto allo sviluppo mercantile, che procede calmo e regolare, salvo, s' intende le inevitabili oscillazioni dovute anche alle temporanee crisi, senza forti distacchi tra le importazioni e le esportazioni e con qualche quasi costante prevalenza delle prime. Come dunque non si manifesta, nel primo preriodo, la tendenza ad un accrescimento iperbolico delle esportazioni e ad una riduzione delle importazioni, che, ragionando in astratto, alcuni proclamano inevitabile in periodo di cambî deprezzantisi ? [1]). A mio avviso (e lo studio di un successivo periodo lo dimostrerà) ciò non prova affatto che codesta tendenza non si abbia a sviluppare quando si manifesta il fenomeno del deprezzamento graduale e crescente dei cambî, ma solo conferma che essa può non esser capace di imporsi, quando si trovi in contrasto con sfavorevoli condizioni. tali da sopraffarla. E invita ancora una volta a vedere il pericolo dell'isolamento di un sol fatto (andamento dei cambî) dagli altri tutti con cui forma un complesso inseparabile. Lo sviluppo mercantile non dipende solo dal movimento dei cambî, di cui non negasi l'influenza, ma da tanti altri concorrenti e più poderosi motivi, che, nel caso concreto, possono svolgere azione favorevole o contraria a quella dei cambî. Ora,

[1]) Deprezzantisi, s'intende, data la valutazione dei cambî all'incerto.

nella prima metà del secolo XIX, i paesi « nuovi » dell'America meridionale, ed in particolar modo il Brasile, non possiedono ancora le condizioni demografiche e tecniche per lo sfruttamento delle loro ricchezze naturali e per uno accrescimento tale delle industrie di esportazione da superare le importazioni, che prevalgono anche come conseguenza della esigua capacità produttiva di quei paesi. In tali condizioni s'intende perchè il deprezzamento dei cambî non determina i fenomeni, comunque, lo abbiam detto, non lieti, di cui è potenzialmente capace.

Il carattere di relativa stabilità dei cambî, anche con qualche punto sopra la parità, si mantiene negli anni seguenti fino al 1864 e contemporaneamente si inizia una lieve tendenza delle esportazioni a superare le importazioni:

Anni	Cambî	Importazioni	Esportazioni
1859 - 1860	25 $^{7}/_{8}$ - 27	113.027.995	112.957.972
1860 - 1861	25 $^{3}/_{4}$ - 27 $^{1}/_{4}$	123.720.345	123.171.163
1861 1862	24 $^{1}/_{2}$ - 26	110.531.189	120.719.942
1862 - 1863	25 $^{3}/_{4}$ - 27 $^{1}/_{2}$	99.172.708	122.479.996
1863 - 1864	26 $^{7}/_{8}$ - 27 $^{3}/_{4}$	125.685.075	131.151.082

Dal 1865 si presenta un periodo di cambî decrescenti, che, con una interruzione dal 1870 al 1876, in cui si verificano movimenti tendenti al rialzo verso la parità, perdura fino al 1881. Contemporaneamente esportazioni ed importazioni si sviluppano con qualche maggiore prevalenza delle prime, ma senza, per solito, distacchi troppo pronunciati. In media una differenza, in favore delle esportazioni, di circa trenta milioni di *milreis*. L'influenza dei cambî deprezzantisi sembra accentuarsi, combinata allo sviluppo graduale delle industrie di esportazione. Ma è soltanto dal 1891 in poi che si verifica dei cambî un vero e spaventoso tracollo e contemporaneamente un'ascesa poderosa delle esportazioni, calcolate in moneta corrente del Brasile, con enorme distacco dalle importazioni, come espone la seguente tabella

Anni	Cambî	Importazioni	Esportazioni
1891	14 $^{29}/_{32}$	322.613.475	417.753.805
1892	12 $^{1}/_{32}$	382.062.012	432.362.395
1893	11 $^{19}/_{32}$	328.589.765	606.052.556
1894	10 $^{3}/_{32}$	341.539.331	601.046.334
1895	9 $^{15}/_{16}$	470.087.943	696.360.354
1896	9 $^{1}/_{16}$	553.947.203	694.057.870
1897	7 $^{23}/_{32}$	557.463.260	669.774.098
1898	7 $^{3}/_{16}$	563.037.893	636.285.393
1899	7 $^{7}/_{16}$	374.468.282	575.758.786
1900	9 $^{1}/_{2}$	434.178.773	946.909.303

È questo il periodo dei più gravi disordini finanziarî, della più intensa e funesta speculazione, delle più sregolate emissioni. Ed è proprio in questo momento che la massa delle esportazioni e il loro valore in carta-moneta si accresce, provocando una bilancia mercantile straordinariamente ed ingannevolmente favorevole; è in questo momento che lo sfruttamento del suolo, nonostante l'unilateralità della coltura, cioè l'enorme produzione del caffè, si espande senza moderazione o criterio; è ora che più evidente si scorge la disastrosa influenza dei cambî deprezzati, non unica ma non ultima cagione di questo febbrile e irrazionale sfruttamento delle risorse naturali, fonte a sua volta non d'arricchimento, ma d'impoverimento pel paese, di cui la diminuzione delle importazioni è sintomo eloquente.

La crisi dei proprietari agricoli precedette quella dei prodotti. Da prima la febbre della speculazione, impadronitasi dei proprietari di *fazendas*, li impoverì e li costrinse ad oberarsi d'ipoteche, di poi sopravvenne la crisi dei prodotti, in seguito all'inconsiderata espansione della cultura dominante [1]). E qua si vede chiaro il rapporto esistente fra i due fenomeni, nonchè l'influenza disastrosa dei disordini finanziarii e monetarî su tutta l'economia del paese. L'anarchia finanziaria determina la crisi dei cambî, la loro progressiva caduta e le loro violente fluttuazioni; la speculazione più insana è promossa a sua volta dalla irrequieta instabilità dei cambî [2]), le rovine, di cui la speculazione è causa, si tentano riparare con una intensificazione crescente e irragionevole delle culture, in stridente sproporzione con la domanda del mercato, ma incoraggiata dall'ingannevole miraggio dei guadagni illusorî che il deprezzamento

---

1) Scrive il CALOGERAS, *op. cit.*, p. 283: « Les propriétaires de *fazendas*, personnellement, s'apprauvrissaient en spéculant et en donnant leurs propriétés en hypothèques, mais la production continuait et la crise des *fazendeiros* n'était pas celle des produits. Celle-ci survint plus tard, comme conséquence des émissions par un trop considérable expansion donnée à la surface cultivée en une denrée de consommation limitée — le cafè — ma elle fut un reflexe du développement inconsidéré des plantations, une crise de surplus, d'excès, non une crise de restriction ou de deficit ».

2) Sulle forti fluttuazioni mensili dei cambî, ad. es., negli anni 1891-1894 vedi CALOGERAS, *op. cit.*, p. 234, 256, 273, 279. Sulla speculazione cfr. lo stesso autore. pp. 280-81: « La technique de ce jeu était simple: il s'agissait seulement de vendre ou d'acheter des traites sur l'ètranger, sans se soucier de la couverture, en comptant sur les arrivages de marchandises à exporter qui fourniraient les ressources nécessaires aux périodes d'échéance. Le désarroi était monté à un tel degré, faisait remarquer dans son rapport sur l'année 1894 le syndic des courtiers, que l'on n'examinait plus la solvibilité des intéressés: on achetait et on vendait, voilà tout. Il ne s'agissait donc que de gagner ou de perdre des différences de cours ».

dei cambî promette. Ma il deprezzamento dei cambî se consente che le esportazioni aumentino fino a cifre iperboliche nella loro massa e nel loro valore in carta-moneta ne riduce poi di gran lunga il valore effettivo in oro; mentre l'esagerato aumento di offerta contribuisce al deprezzamento del prodotto tipico, a tutto danno del paese e a tutto vantaggio degli stranieri; provocando anche, a lungo andare, il deprezzamento del prodotto pur nella sua valutazione in carta moneta [1]).

Si scorge così un nuovo riflesso dell'aggio sulle esportazioni, naturalmente non necessario, ma possibile ed anzi frequente nei paesi nuovi. L'incremento smodato e unilaterale delle culture è indirettamente incoraggiato delle gravi perdite onde è causa la speculazione nei cambî erratici a cui gli stessi produttori si abbandonano; indi un aumento di esportazioni deprezzate, che esaurisce le facoltà economiche del paese, con l'illusione di guadagni riparatori.

Ma sopra ogni altra cosa è evidente che il danno più immediato e più grave del deprezzamento e della instabilità dei cambî è tollerato dai salariati anche se immediatamente gli esportatori ne ricavano un vantaggio, che d'altra parte non può essere se non il frutto di una ingiusta spogliazione.

In un convegno tenutosi nel febbraio 1906 tra i piantatori di caffè, anzichè compiacersi del rialzo dei cambî a circa 17 pence si pretendeva che se ne provocasse, con un cambiamento di valuta o con qualsiasi altro meccanismo, il deprezzamento fino a 12 pence, cioè sino al saggio di due anni addietro. Fu allora che il *Jornal do Commercio* di Rio pubblicò una chiara dimostrazione dei fini veri di codeste proposte, ben lumeggiando tutto il danno, che ne avrebbero subito i salariati. La dimostrazione merita di essere riferita integralmente, a riprova di quanto dicemmo trattando il problema in termini generali:

« Il beneficio del produttore d'una merce esportata, dovuto al
« ribasso dei cambî, è uguale alla perdita dei salariati. Così 1000
« sacchi di caffè, del valore di 60.000 lire, a 60 lire ciascuno, pro-

1) È dimostrato dalle seguenti cifre comunicate dalle seguenti cifre relative al prezzo del caffè, secondo la « Companhia Centros Pastoris do Brasil » (*milreis*)

1892	16,731	ogni 15 Kili
1893	19,284	» » »
1894	18,236	» » »
1895	18,866	» » »
1896	13,976	» » »
1897	12,663	» » »
1898	9,962	» » »

« ducono a corsi di cambio progressivamente decrescenti di 18 d.,
« 15 d., 12 d. le seguenti somme in carta moneta (*milreis*):

« 31.797,120 38.156,520 47.697,680

« Supponendo che i salarî pagati valgono 10.000 *milreis* le ecce-
« denze saranno (*milreis*):

21.797,120 28.156,520 37.697,680

« Ora con la somma di 10 *contos* gli operai acquistano (*milreis*):

	Oro
« a 18 *d*	6.666
« a 15 *d*	5.555
« a 12 *d*	4.444

« o il loro equivalente in utilità. Per conseguenza i saggi decrescenti
« dei cambî svalorizzano i salari. Per contro le eccedenze di gua-
« dagno degli esportatori possono acquistare (*milreis*):

	Oro
« a 18 *d*	14.532
« a 15 *d*	15.643
« a 12 *d*	16.754

« o il loro equivalente in beni. I saggi decrescenti dei cambî valo-
« rizzano dunque le eccedenze. La valorizzazione di queste somme
« è precisamente uguale alla svalorizzazione dei salari. Difatti gli
« operai perdono (*milreis*):

	Oro
« da 18 *d* a 15 *d*	1.111
« da 15 *d* a 12 *d*	1.111

« e le eccedenze guadagnano:

	Oro
« da 18 *d* a 15 *d*	1.111
« da 15 *d* a 12 *d*	1.111

« In conclusione i saggi decrescenti non favoriscono la produ-
« zione ma estorcono ai salari la somma di cui beneficano le eccedenze
« dei produttori; la domanda di un saggio di cambio inferiore rivela
« dunque l'intenzione di spogliare il lavoro in favore del capitale ».

Naturalmente questi calcoli presuppongono inesistente ogni tendenza all'equilibrio ed in ispecie che nonostante la decrescenza dei cambî i salari non si adattino, neanche parzialmente, al nuovo valore della carta moneta; il che non è certo necessario e tanto meno nella stessa misura, come si è detto. Non è poi esatto come pure si è detto, che tutto il sopravalore percepito in seguito alla divergenza tra il disaggio e il deprezzamento monetario sia estorto alla mano d'opera come si suppone nell'esempio precedente; fra tutti coloro che forniscono le merci all'imprenditore vien ripartito in vario grado il danno. Nè è d'altro lato vero, aggiungasi, che il guadagno vada

tutto a profitto dei produttori; non solo per le già avvertite deduzioni che la concorrenza nei paesi d'esportazione tenderà a determinare, ma anche perchè una parte sarà assorbita dagli intermediari tra il produttore e il consumatore e potrà essere una parte non lieve.

Comunque oltre tutto quanto già si è enunciato sulle influenze svolte dalla speculazione sulla irrazionale estensione della produzione agricola e sopra gli effetti funesti di questo fenomeno si abbia in mente che lo sfruttamento della mano d'opera salariata tende a limitarne la produttività, a ridurre quindi, a lungo andare, i beneficî dell'imprenditore, cioè rappresenta, al pari della schiavitù, non ignota a questi paesi, anche se in grado diverso, l'impedimento più grave ad un ordinamento veramente produttivo dell'azienda, nonostante gli apparenti e momentanei vantaggi. In sostanza si può concludere che l'imprenditore, comunque realizzi sul momento, o più esattamente, estorca un eccedente di lucro, è destinato a scontare amaramente questa illecita percezione, sovvertendo con lo sfruttamento della man d'opera e in genere di tutti gli offerenti merci e servizî e con la irrazionale estensione della produzione, le basi stesse dell'azienda. Indi le crisi.

Questi fenomeni, che se veramente si imperniano sopra un ordinamento monetario e finanziario deplorevole, di cui non occorre descrivere le aberrazioni quasi incredibili, rivelano tuttavia una complessità di cause principalmente politico-amministrative e morali, escludono che si possa riconoscere la ragione unica dei disordini monetarî, provocatori di una crisi rovinosa del paese, nel « minor costo » della moneta cartacea, da cui tutto il resto proverrebbe quasi fatalmente ed automaticamente, come se tutta la vita pubblica e privata di un paese si potesse ridurre a una questioncella di utilità comparata!

Dopo il 1900 incomincia pel Brasile un periodo di riordinamento finanziario e di risveglio economico (cfr. anche il seguente § 186), durante il quale assistiamo a un progressivo rialzo dei cambî, a una ripresa delle importazioni, mentre continua con qualche irregolarità, se si eccettua lo sbalzo eccezionale del 1900 e del 1901, lo sviluppo delle esportazioni (*milreis*):

Anni	Cambi	Importazioni	Esportazioni
1901	11 $^{3}/_{8}$	448.353.353	860.826.694
1902	11 $^{31}/_{32}$	471.114.120	735.940.125
1903	12 $^{9}/_{32}$	486.488.944	742.632.278
1904	12 $^{7}/_{32}$	512.587.889	776.367.418
1905	15 $^{57}/_{64}$	454.994.574	685.456.606
1906	16 $^{3}/_{64}$	499.286.976	799.670.295

Si osservi come i due anni 1900 e 1901, nei quali le esportazioni raggiungono cifre sorprendenti, distanziando tanto fortemente le importazioni, presentino un considerevole miglioramento dei cambî e come dal 1901 al 1902 si abbia una grande diminuzione delle esportazioni, nonostante una nuova ripresa dei cambî, la quale continua e sensibilmente si accentua negli anni successivi, mentre le esportazioni hanno notevole sviluppo del 1902 in poi, solo interrotto da un sensibile regresso nel 1905.

§ 186. — La scomparsa delle cause da cui deriva il disaggio della carta moneta e il «deprezzamento dei cambî» riporta i cambî alla pari.

Un esempio veramente considerevole della automatica eliminazione dell'aggio e del ritorno alla pari ci è dato dalla Grecia, in cui dal 1904 in poi si manifestò una costante tendenza al miglioramento dei cambî, finchè nell'Ottobre 1909 si raggiunse la pari. Da quel momento scomparve ogni perdita per la valuta greca, che non discese più al disotto della pari, neanche durante le guerre balcaniche e neanche, in modo sensibile, durante l'anno 1914, nonostante la così detta « anarchia dei cambî » provocata dalla crisi Europea. L'andamento dei cambî dal 1898 al 1913 è descritto dalla seguente tabella (media di ogni anno):

Anno	Media	Anno	Media
1898	1.47	1906	1.10
1899	1.56	1907	1.08
1900	1 64	1908	1.08
1901	1.65	1909	1.02
1902	1.62	1910	0.99
1903	1.56	1911	1.00
1904	1.37	1912	0.99
1905	1.23	1913	1.00

Durante l'anno 1914 le più grandi fluttuazioni furono di appena un punto (94 ¼ - 100 ¼) [1]).

Questo, certo ammirevole, ritorno alla pari, che ha liberato la Grecia dal corso forzoso inavvertitamente, senza i gravosi sacrifizî, sino sproporzionati al resultato, di altri paesi si deve allo sviluppo economico nazionale, che, a grado a grado restrinse, nei limiti del fabbisogno la carta moneta circolante, al che certo contribuì, come causa complementare, la savia politica della Banca Greca. L'Andréadès osserva che nonostante un eccesso medio delle impor-

---

[1]) Cfr. su ciò ANDRÉADÈS, *Les finances de la Grèce* in « Journal des Economistes », 15 aprile - 15 maggio 1915.

tazioni sulle esportazioni ammontante ad oltre trentasette milioni di dr. dal 1902 in poi la bilancia dei pagamenti è in Grecia favorevole, se si tien conto di tutti gli elementi, come le rimesse degli emigrati agli Stati Uniti ed altrove, i proventi della marina mercantile, le spese dei forestieri. Ma certo, dato il regime di corso forzoso, non basta un cambiamento della bilancia dei conti, a spiegare il ritorno alla parità. La spiegazione consiste nella riduzione graduale della quantità circolante della carta-moneta (circa due milioni di dramme l'anno, giusta la legge del 1898) e nonostante il continuo sviluppo delle transazioni. È poi notevole il modo in cui, per la legge 19 marzo 1910, si provvede all'aumento della circolazione fiduciaria senza provocare un deprezzamento dei cambî. La legge consentì alla Banca il diritto di procedere all'emissione dei biglietti contro acquisto d'oro alla pari o di cambio sull'estero sopra la pari o almeno alla pari, purchè si obbligasse di restituire l'oro, ad ogni richiesta alla pari e il cambio sull'estero al corso di 100 $^1/_4$. Nell'ottobre 1912, al momento della dichiarazione della prima guerra balcanica, la circolazione complessiva della Banca ammontava a dr. 202.778.575, di cui 75.000.000 dr. di biglietti emessi secondo la legge 1910. Il 31 dicembre 1913, dopo le due guerre balcaniche, la circolazione ammontava a dr. 293.604.185, di cui 165.825.610 secondo la nuova legge. Così si spiega come la Grecia abbia potuto superare le due guerre balcaniche, senza estensione ed anzi con progressiva riduzione della sua circolazione a corso forzoso e perchè il confortante fenomeno siasi mantenuto, per quanto si può sino ad ora giudicare, durante la crisi Europea. Quel provvedimento bancario, certo generale, che istituì speciali conti-correnti oro, ed aumentò quindi i depositi in oro contribuì alla soluzione del problema, favorendo la emissione fiduciaria, ai termini della nuova legge, ma la causa fondamentale resta per sempre la stessa: il progresso dell'economia nazionale, che non si arrestò durante le guerre, anzi ne ebbe nuovo incremento, per il ritorno in patria dei capitali accumulati all'estero dai nazionali, pel rimpatrio degli emigranti, che mantennero inalterata la vita economica della nazione, sostituendo coloro che davano il loro braccio alla patria e per altri motivi di arricchimento [1]).

[1]) Cfr. anche in proposito GÉORGIADÈS, *La Grecia ed i cambî esteri* in « Riforma Sociale », aprile-maggio 1915. L'Autore osserva anche che in passato le ampie fluttuazioni dei cambî dovevansi in gran parte alla speculazione. Il principale prodotto d'esportazione dell'antico regno di Grecia, egli dice, era l'uva di Corinto, prodotto che aveva l'inconveniente di un valore troppo variabile, tale da facilitare le speculazioni sui cambî. Il cambio infatti era offerto tutto al momento della

Diversi paesi a moneta argentea deprezzata sono riusciti a fissarne od hanno tentato di fissarne stabilmente il valore adottando il sistema così detto di « scambio in oro » (*gold exchange standard*), di cui ha fatto ottima esperienza l'India Inglese, che è riuscita, dopo molti tentativi, a rendere stabile il valore della sua moneta argentea, la *rupia,* e a sistemare quindi i suoi cambî esteri. Il sistema trae il suo nome dal fatto che la moneta coniata sotto questo regime si scambia ad un saggio fisso con l'oro, ma a differenza del sistema aureo, a base metallica, non implica la coniazione e la circolazione della moneta tipo, regolatrice dei valori; è soltanto necessario che sia assicurata la conversione, a richiesta, della moneta nazionale nella moneta aurea, ad un saggio immutabile, cioè la conversione a condizioni stabili della circolazione locale nella circolazione internazionale [1]).

L'esempio tipico di questo sistema, come abbiam detto, ci è offerto dall'India Inglese. Ivi la rupia, che originariamente valeva

---

esportazione delle uve e di altri prodotti durante i mesi di agosto e di settembre, mentre che era domandato fino alla fine di novembre per l'importazione di cereali e di altri articoli del commercio di importazione superante quello di esportazione. Si avevano delle differenze considerevoli nel cambio dall'agosto al resto dell'anno, persino del 20 e 30 %; la speculazione si approffittava di questa situazione anormale. Il commercio di importazione, che desiderava coprirsi ad ogni costo durante il periodo di offerta del cambio, pagava enormi riporti sugli acquisti a termine che effettuava per il pagamento delle mercanzie. La Banca Nazionale intervenne fino dal 1898 nella questione dei cambî mediante l'acquisto delle somme di cambio necessarie per il pagamento delle cedole dei prestiti stranieri, ma fu soprattutto dal 1905 in poi che si dedicò ad operazioni di cambio su larga scala, assumendo il controllo del mercato monetario. Da allora in poi, secondo il Géorgiadès, l'aggiotaggio scomparve e i corsi divennero normali senza fluttuazioni notevoli.

Questo esempio greco certo dimostra che l'intervento diretto della Banca, come noi ammettemmo, può contribuire a diminuire le fluttuazioni dei corsi, dipendenti da disequilibrî momentanei nella bilancia del commercio e dei pagamenti, reprimendo quei movimenti della speculazione malsana che hanno origine dai temporanei squilibrî. Ma non dimostra affatto che la Banca possa ricondurre in ogni caso la parità e far scomparire le oscillazioni proprie del mutabile corso della carta moneta. L'intervento della Banca nel mercato dei cambi non può essere, sotto questo aspetto, una causa determinante ma soltanto complementare. Del resto la tabella sopra riportata dimostra che il miglioramento dei cambî si inizia in Grecia avanti il 1905, cioè nel 1902 ed è da quest'anno graduale e crescente. Già nel 1905 era disceso a 1.23 da 1.65 nel 1901. Si noti che la prima forma d'intervento dal 1898 in poi non potè certo migliorare l'andamento dei cambî dal momento che nel periodo 1898-1901 appariscono sempre più contrari alla Grecia (da 1.47 nel '98 a 1.65 nel 1901).

[1]) Osserva il Keynes, *Indian currency and finance,* p. 36: « Speaking as a theorist I believe that it [the gold exchange standard] contains an essential element — the use of a cheap local currency artificially maintained at part with international currency or standard of value (whatever that may ultimately turn ant to be) — in the ideal currency of the future ».

due lire e sessanta centesimi, si era deprezzata nel 1893 circa al livello del valore metallico. In quell'anno, su rapporto della commissione monetaria, ne fu sospesa la libera coniazione e se ne stabilì il valore in sedici *pence* (L. 1.65 circa). Il governo britannico fece da allora in poi continui sforzi per difendere questa parità, non sempre con successo, ma nel 1899 potè costituire un fondo di riserva in oro in India e a Londra, per assicurare lo scambio delle rupie in oro. Si verificò allora un fenomeno molto interessante. Pareva molto dubbio, data l'enorme massa delle rupie in circolazione (ammontanti a circa due miliardi e mezzo di lire) che si potesse, nonostante la sospensione della coniazione, mantenere la parità di 24 ad 1. Ed invece si è assistito ad una crescente, persino imbarazzante, domanda delle rupie d'argento con aumento progressivo del fondo di riserva aureo (*gold standard reserve*). Questo fondo alla fine del 1912 era di L. st. 21.000.000, la maggior parte investito in titoli pubblici. Nel 1912 l'investimento in titoli ammontava a L. st. 16.000.000, quasi esclusivamente in obbligazioni dello Stato Inglese e del governo coloniale [1]). Questa situazione veramente fortunata si spiega coi progressi economici dell'India Inglese, che ha aumentato gradualmente la quantità di moneta circolabile, ma alla loro volta codesti incrementi furono stimolati, anzi consentiti, dalla provvida riforma monetaria, che portò la stabilità della moneta nazionale e dei cambî, distruggendo le perdite reali derivanti al paese dal deprezzamento e dall'instabilità dei cambî, promuovendo l'affluenza del capitale straniero e il miglioramento dei mezzi di trasporto, cioè introducendo direttamente ed indirettamente le condizioni essenziali per lo sviluppo della ricchezza. Si deve anche tener conto del forte attaccamento degli Indiani alla moneta argentea nazionale e della loro tendenza al tesoreggiamento. Il sistema, dopo la felice esperienza Indiana, fu introdotto altrove, non ovunque però con lo stesso successo, per evidente influenza delle condizioni locali [2]).

---

[1]) Cfr. Keynes, *op. cit.*, p. 126. Egli osserva: « In recent times the policy has been followed of holding at least half of this in securities *of the most liquid possible tipe* ». Al 31 marzo 1912, L. st. 4.500.000 erano collocate in « British Tréausury Bills » e L. st. 4.735.600 in « Exchequer Bonds »; circa L. st. 7.000.000 in consolidati ed altri titoli garantiti dal governo britannico e circa L. st. 1.500.000 in varî titoli del governo coloniale. L'autore osserva che « the form in which the Gold Standard Reserve is held has been subiect to much criticism ».

[2]) Nel Messico, per esempio, la riforma non ha dato resultati tanto buoni come in India. Si istituì anche al Messico nel 1905 un fondo regolatore della circolazione monetaria, ma, avendo il valore metallico della piastra d'argento messicana oltrepassato il suo valore legale, si verificò una forte esportazione di piastre, che

Discreta prova, se non ugualmente buona, ha fatto specialmente al Messico e al Panama; è stato introdotto e si pensa d'introdurlo dal « Colonial Office » in altre colonie inglesi; si ritiene da autorevoli scrittori che potrebbe essere con vantaggio adottato dalla China, sebbene si riconosca che vi si oppongano non lievi difficoltà, come la mancanza di un sistema monetario uniforme e la scarsa autorità del governo centrale [1]).

Il *gold exchange standard* è stato giudicato sostanzialmente uguale al sistema bimetallico così detto zoppo, quale è applicato dall'Unione monetaria Latina. Il Conant crede che i due termini « étalon d'echange or » e « étalon boiteux » possano essere adoperati, fino a un certo punto, indifferentemente. « Se però si vuol fare una distinzione, egli aggiunge, si può dire che l'« étalon boiteux » rappresenta una cristallizzazione, dovuta alla legge ed al costume, di alcune condizioni accidentali, che non han potuto essere sempre favorevoli al buon funzionamento del sistema, mentre l' « étalon d'échange or » rappresenta un sistema monetario introdotto di proposito sopra una base solida adatta all'ambiente e di cui il cammino è assicurato in modo efficace » [2]). Ma la differenza fondamentale fra i due sistemi non può consistere nel diverso modo, più o meno perfetto, ond'essi si adattano alle condizioni locali (elemento del tutto incidentale), tanto più che anche i paesi a « sistema di scambio in oro », l'India compresa, han dovuto precisamente accogliere questo sistema, anzichè il monometallismo aureo propriamente detto, teoricamente preferibile, per adattarsi a condizioni locali meno facili e meno proprie di quelle dei paesi a sistema aureo.

Nè la differenza può consistere nella comune limitazione della coniazione di moneta argentea, per sostenerne il valore, elemento certo di maggiore importanza, ma pur sempre complementare; il carattere differenziale risiede invece nella natura stessa dei due sistemi. Il bimetallismo zoppo è, come dice lo stesso nome, un sistema bimetallico, in cui duplice è la moneta tipo, misuratrice dei valori (*étalon standard*), ancorchè, per sollevare il valore della moneta

---

costrinse il governo a parecchi provvedimenti per assicurare una circolazione sufficiente al paese e particolarmente stimolò la coniazione dell'oro. Osserva l'ARNAUNÉ, *La monnaie, le crédit, le change*, p. 409: « La reforme mexicaine combinée en vue d'assurer par des procédès imités de ceux qui ont été employes dans l'Inde, la stabilité du change tout en conservant à l'interieur une circulation d'argent, paraît avoir dévié de sa mise en application ».

[1]) CONANT, *Monnaie et banque*, I, pp. 430-31; KEYNES, *op. cit.*, pp. 35-36.

[2]) CONANT, *op. cit.*, p. 417.

inferiore si addivenga in pratica a una qualche transazione col principio bimetallico e si limiti la coniazione dell'argento [1]); invece nel sistema di scambio in oro la moneta tipo è unica, cioè l'oro, sebbene la circolazione sia spesso prevalentemente argentea, ma in ciò il *gold exchange standard* non differisce in nulla dal monometallismo aureo, ove l'oro è il metallo misuratore dei valori, ma la circolazione non è esclusivamente, e neanche prevalentemente, aurea, come c'insegna l'esempio stesso dell'Inghilterra.

Nella categoria invece degli espedienti ad esito dubbio ed a criterî talvolta empirici, sono da ascriversi le così dette « Casse di Conversione ». Lo dimostra sopra tutto l'esperienza del Brasile. La legge 6 dicembre 1906 istituì al Brasile la « Cassa di Conversione », destinata, come dice il primo articolo della legge, a ricevere monete d'oro a corso legale ed a cambiarle con biglietti al portatore rappresentanti un valore uguale a quello delle monete ricevute, stabilito in 15 d. per *milreis*. I biglietti emessi dovevano avere corso legale e dovevano essere cambiati in monete d'oro a richiesta. Erano dunque questi biglietti simili ai « gold-certificates » degli Stati Uniti con la differenza che si consegnavano non contro il deposito di oro in verghe, ma in cambio di versamenti fatti in monete straniere, principalmente lire sterline. Il massimo dell'emissione fu stabilito in 320.000 contos. Si ritenne di potere così giungere a fissare il cambio a 15 d. per *milreis*, perchè, si disse da taluno con evidente semplicismo, « la moneta inconvertibile non potrà discostarsi in valore da quello invariabile della convertibile ». Deve anzi tutto osservarsi che la fissazione del cambio a 15 d., mentre quello di mercato era allora di 16 $^1/_4$ d., fu una concessione graziosa ai partigiani del cambio basso; in compenso l'art. 3 della legge stabiliva il principio che, raggiunta l'emissione massima di 320.000 contos, si *sarebbe potuto* elevare il saggio oltre i 15 d.

Il provvedimento escogitato non poteva razionalmente giudicarsi capace di reprimere le oscillazioni della carta moneta. Poteva argomentarsi, salvo il dubbio, che i fatti giustificarono, sulla continuità delle emissioni, che il sistema potesse trattenere, se non im-

[1]) Il principio bimetallista fu consacrato nella convenzione del 1865 fra gli Stati dell'Unione Latina, nonostante che i delegati belgi, a cui aderirono gli svizzeri e gli italiani, proponessero l'adozione del monometallismo aureo. Furono i delegati francesi che si opposero a che si affrontasse il problema (Cfr. JANSSEN, *Les conventions monétaires*, pp. 195-97). È precisamente un'applicazione del sistema bimetallico la facoltà consentita alla Banca di Francia di pagare in oro o in scudi d'argento. onde il « premio sull'oro » a tipo francese di cui si è largamente parlato.

pedire il rialzo di valore del *milreis*-carta, ma non il ribasso e quindi non esercitare una vera influenza equilibratrice. Chi doveva cambiare oro in carta-moneta, finchè funzionava la Cassa, non aveva certo convenienza, si osservava, ad accettare un prezzo inferiore a quello da essa offerto, variando, come è chiaro, in senso inverso al saggio del cambio il numero dei *reis*-carta, che si possono ottenere con una determinata quantità d'oro. Al contrario non poteva presumersi che la Cassa avesse il potere d'impedire il ribasso dei cambî, ogniqualvolta il saggio della Cassa fosse superiore a quello di mercato, chè l'enorme affluenza di domanda di cambio della carta in oro avrebbe dovuto esaurire in breve le limitate risorse dell'istituto. Ma benchè si parlasse di « stabilità » dei cambî, non si contava affatto di ostacolare con quel meccanismo i ribassi del cambio, paghi d'impedirne, se fosse possibile, il rialzo; quanto al ribasso vi provvedeva, in modo insufficiente, un tenue fondo destinato, fino dal 1899, al riscatto della carta-moneta.

Uno spazio di quattro anni bastò per raggiungere il limite massimo d'emissione (vi era chi profetizzava un periodo di una cinquantina d'anni). Non che verificarsi che il saggio di mercato discendesse al di sotto del saggio della Cassa, provocando così una forte richiesta d'oro, vi si mantenne alquanto superiore, cioè alquanto più favorevole al Brasile, come dimostrano le cifre seguenti:

	Variazioni del cambio
1907	$15\,^{1}/_{16}$ — $15\,^{13}/_{32}$
1908	$15\,^{1}/_{18}$ — $15\,^{3}/_{16}$
1909	$15\,^{1}/_{18}$ — $15\,^{11}/_{32}$

Il rialzo fu più accentuato dal settembre-ottobre 1909 in poi, sino a superare i 16 pence nel maggio 1910.

Fu appunto questa eccedenza del saggio libero sul saggio dell'istituto che provocò un forte movimento di speculazione, per cui s'importava oro e si cambiava alla banca contro carta-moneta a 15 pence per lira sterlina, ottenendo quindi per ogni sterlina 16 *milreis* e ricomprando poi le sterline in tratte su Londra a un prezzo inferiore in carta-moneta di tanto di quanto il cambio superava i 15 pence [1]), con rilevante beneficio, come si vede, ancorchè un po' di-

[1]) La tabella seguente dimostra quanti *milreis* si ottengono per lira sterlina, coi cambî variabili da 15 a 16 pence:

15 pence	16,000	$15\,^{5}/_{8}$ pence	15,360
$15\,^{1}/_{8}$ »	15,867	$15\,^{3}/_{4}$ »	15,238
$15\,^{1}/_{4}$ »	15,737	$15\,^{7}/_{8}$ »	15,118
$15\,^{3}/_{8}$ »	15,609	16 »	15,000
$15\,^{1}/_{2}$ »	15,483		

minuito dall'alto saggio di sconto a Londra. Ecco perchè i depositi crebbero in modo imprevisto, sino a raggiungere il 21 maggio 1910 la cifra massima di 320.000 contos o 20 milioni di sterline al cambio di 15 *pence*. L'oro così affluì alla Cassa, specie dal settembre-ottobre 1909 in poi, come conseguenza di una prevedibile speculazione, non prevista in omaggio al preconcetto che il saggio di mercato non potesse mai superare, neppur lievemente, il saggio offerto dalla Cassa, mentre non era ragionevole attendersi dall'istituto più che un'azione moderatrice o di calmiere. A mano a mano che si accentuò il distacco del saggio libero da quello di banca, crebbe il movimento di speculazione.

Poichè la Cassa, raggiunto il limite, cessò di funzionare, si verificò un fenomeno, che sembra a primo aspetto paradossale: la contemporaneità di due diverse circolazioni: una convertibile in oro, al saggio di 15 pence, l'altra « inconvertibile », valutata ad un saggio superiore, che nel settembre 1910 oltrepassò i 18 pence per *milreis*. La situazione era certo anormale, ma i lamenti dei possessori dei biglietti emessi dalla Cassa non erano *giuridicamente* fondati, dal momento che la Cassa manteneva, senza eccezione, nè più nè meno che il suo obbligo di conversione a vista dei biglietti al saggio stabilito. Il paragone tra le due specie, i biglietti della Cassa e i biglietti a corso forzoso, non era fondato ed era un giocare sull'equivoco paragonare l'*inconvertibilità* dei biglietti ordinari con la *convertibilità* degli altri, perchè in sostanza, i biglietti del Tesoro erano inconvertibili alla pari legale di 27 pence, ma erano naturalmente convertibili al cambio del giorno, oscillante a seconda dei mutevoli elementi, da cui dipende. Se non che l'anormalità del caso, pur non dando fondamento ai lamenti dei possessori di un titolo, acquistato con piena coscienza del suo valore e della immutabilità di questo valore, dimostrava ancora una volta quanto fosse stato grande l'errore di coloro che non si erano preoccupati nè punto nè poco della probabilità di cambî più alti, e avevan fissato, per una specie di titoli, il cambio a un saggio già inferiore a quello di mercato al momento d'emissione, nell'illusione di dominare i cambî e trattenerne l'aumento con così tenue congegno. I biglietti della Cassa si costudivano gelosamente, come moneta più apprezzata, finchè il cambio si trattenne in media a 15 $^{5}/_{32}$, perchè pur corrispondendo le due specie di promesse di pagamento presso a poco alla stessa somma in oro, i biglietti della Cassa si potevano convertire immediatamente, mentre gli altri non erano convertibili che in tratte sull'estero col relativo costo supplemen-

tare, data la scarsità dell' oro circolante. Ma quando la differenza fra i cambî divenne più sensibile (e ciò spiega perchè il nuovo movimento di speculazione incomincia soltanto sul declinare del 1909) accadde l' inverso e alla preoccupazione di conservare i biglietti si sostituì, in base al noto principio di Gresham, la preoccupazione inversa di liberarsene contro carta-moneta.

Il momento della speculazione (durante il quale la Cassa emise ben dodici milioni di lire sterline in carta) fu, come si è detto, di pochi mesi, cioè dal settembre-ottobre 1909 al maggio 1910 e fu precisamente in questo momento di cambî aumentanti, che i biglietti della Cassa acquistarono una grande velocità di circolazione, cercando gli speculatori di convertirli in tratte sull' estero corrispondentemente al valore di scambio oscillante della carta-moneta emessa dal Tesoro. Non s' intende bene, a prima vista, come i biglietti della Cassa convertibili a 15 d. non si deprezzassero in confronto della carta-moneta convertibile a 16 d. e come ciò non ostacolasse il movimento di speculazione, che portò alla chiusura della Cassa. Eppure il fatto dimostra che la speculazione potè svolgersi sino ad esaurire la potenzialità del congegno, data la brevità del periodo, che non consentì il deprezzamento dei biglietti della Cassa in confronto della carta-moneta o non almeno in tali limiti da annullare i guadagni degli speculatori.

La Cassa di Conversione Brasiliana fu riordinata con legge 13 dicembre 1910. Il saggio di cambio fu elevato da 15 a 16 d. per *milreis;* i biglietti emessi a 15 d. furono dichiarati convertibili in oro a 16 d., obbligandosi il governo di pagare alla Cassa, entro cinque anni, la differenza resultante dall' elevazione del cambio; il limite massimo delle emissioni fu elevato a 900.000 contos, cioè L. 60.000.000. La legge consentì che il « fondo di riscatto » destinato alla graduale diminuzione della massa dei biglietti inconvertibili potesse venir depositato in oro alla « Cassa », per poter quindi, col suo prodotto in biglietti convertibili, procedere alla sostituzione e ammortizzamento dei biglietti inconvertibili. Così lo Stato si sobbarcò l' onere della differenza fra l' antico e il nuovo saggio di cambio; onere che si ripeterà, sempre più grave, ogni volta che si vorrà nuovamente rialzare il cambio. Cosicchè se di pari passo con le migliorate condizioni economiche, anche per evitare crisi simili a quella del 1900, si imporrà un rialzo dei cambî, l' aumento del saggio di cambio dei biglietti convertibili imporrà allo Stato sempre nuovi e più gravi sacrificî.

Prima del Brasile, l' Argentina aveva fatto esperienza di una

« Cassa di conversione ». La « legge di conversione » del 31 ottobre 1899 stabilì la conversione dei biglietti in circolazione in moneta nazionale al prezzo di 44 « centavos » oro, per ogni piastra di carta, ossia 227,27 piastre carta per ogni 100 piastre oro. Il saggio scelto fu quello del 44 %, che rappresentava il premio medio sull'oro alla Borsa di Buenos-Ayres nei sei mesi antecedenti la promulgazione della legge. Per la conversione dei biglietti in circolazione fu stabilito un « *fondo di conversione oro* » (un altro antecedente diversamente costituito era stato creato dalla legge del 1890), da depositarsi alla « Banca della Nazione », nella sicurezza di poter diminuire i cambî. Si vede subito la differenza col sistema Brasiliano, che lasciò coesistere le due diverse circolazioni, convertibile ed inconvertibile. In Argentina non si creò un dualismo di questa fatta, poichè tanto i biglietti anteriori al 1899 quanto quelli posteriormente emessi dalla « Cassa » contro deposito d'oro sono in fatto egualmente convertibili, al saggio stabilito, *fino a che esiste oro in cassa.* Ma se si pensa che la carta-moneta esistente prima della legge ammontava ad oltre 286 milioni di piastre, che il *fondo di conversione*, dopo gli ultimi movimenti, è di circa 30 milioni e soprattutto che questo fondo non è sottratto alla libera disposizione del governo, che se n'è più volte servito per altri usi, è lecito dubitare sulla stabilità del sistema, il cui funzionamento riposa su circostanze troppo precarie.

§ 187. — Profondamente istruttivo è lo studio del corso dei cambî durante la guerra Europea. A prima vista gli sbalzi, certo fortissimi, entro brevi periodi, fan credere all'influenza di cause eccezionali, di turbamenti inconsueti, dovuti alla rovina del credito internazionale e a tutto un insieme di nuove condizioni, che ha fatto contrapporre, senza ragione, una « economia della guerra » alla « economia della pace » tanto da far quasi dimenticare le ordinarie influenze, dalle quali il movimento dei cambî dipende.

Ma molte volte ci si convince che al di sotto di queste quasi inspiegabili singolarità, vi è, più di quel che non si creda, l'azione delle cause così dette normali e che, in sostanza, fra il periodo ordinario e quello straordinario, che ora attraversiamo, la differenza è piuttosto di grado che di qualità, o, in altri termini, che l'economia mondiale nei periodi di guerra differisce, nelle sue leggi costitutive, molto meno di quel che si pensa dall'economia dei tempi di pace, purchè le leggi della vita economica ordinarie sien veramente quelle esistenti e non quelle immaginate dalle dottrine epuratrici.

Valgano gli esempî.

I cambî esteri Americani, allo scoppiare del conflitto Europeo, subirono, da prima, straordinari rialzi. Il rapporto del dollaro alla lira sterlina (tratta a vista) si elevò al 1.° agosto 1914 da 4.86 $^5/_8$, quale suole essere abitualmente, a 5.75 dollari per ogni sterlina; nella seconda settimana di agosto vi fu un rapido ricupero (4.95), poi il prezzo si elevò a 5.07 alla fine del mese (29 agosto). Durante il settembre le tratte in sterline ebbero un prezzo superiore alla pari da circa 4 % a circa 1$^1/_2$ %; soltanto nell'ultima settimana d'ottobre si verificò un ribasso (circa 1 % sulla pari). Alla fine dell'ultima settimana di novembre le quotazioni ritornarono entro i limiti familiari in tempi ordinari e così accadde, salve poche eccezioni, per le fluttuazioni seguenti sino al principio del nuovo anno. Invece le quotazioni su Parigi in quel periodo furono, in complesso, più elevate di quelle su Londra, tanto, che in tempi ordinari, avrebbero determinato una grande uscita d'oro [1]); cosicchè, i cambî Americani con l'Inghilterra dopo qualche turbamento al principio della guerra, ripresero negli ultimi mesi del 1914 quasi il loro corso abituale non tanto come effetto dei provvedimenti bancarî per ristabilire il tasso normale del cambio (fu costituito a tal uopo fra le banche Americane un fondo di cento milioni di dollari), quanto come conseguenza dei ripresi rapporti di scambio ricostituitisi rapidamente, mentre tutta l'attività economica Americana prontamente si adattava, con suo vantaggio, al nuovo stato di cose. Onde provenne poi, come si dirà, che i cambî Americani con l'Europa si mutarono in senso decisamente favorevole all'America, anche per ciò che concerne la stessa Inghilterra.

Il cambio Americano su Berlino, dopo avere condiviso il movimento al rialzo dei cambî Americani sull'Europa, durante i mesi di agosto e di settembre, alla fine di settembre ritornò al disotto della pari (95 cents. per 4 marchi; la pari essendo 95 $^1/_4$ circa) e continuò nel suo deprezzamento nei mesi seguenti, scendendo, con qualche interruzione di momentanei ricuperi, fino a 85 $^3/_4$ nell'ultima settimana di novembre. Vi fu poi una improvvisa ripresa fino a 92 $^1/_2$, l'8 dicembre, ma una settimana dopo le quotazioni ricaddero a 88, 88 $^1/_2$ e sui primi del 1915 fino a 86 $^1/_2$. Sebbene non sia facile stabilire le cause precise di questi subitanei cambiamenti, inclino ad attribuire maggiore importanza nelle vicende dei cambî

---

[1]) Cfr. per queste ed altre notizie sui cambî in periodo di guerra, dall'agosto alla fine del 1914, l'articolo *Foreign exchanges since the outbreak of war* in « Journal of the Royal Statistical Society », gennaio 1915.

Americani su Berlino alla bilancia dei pagamenti che al deprezzamento della valuta germanica, come può essere dimostrato dalla facilità con cui i tedeschi poterono ottenere sul mercato Americano frequenti, se pure, momentanei ricuperi mediante la liquidazione di titoli Americani [1]). Ma più ancora risulta da un confronto fra l'andamento dei cambî tedeschi a New-York e quello in altri paesi neutrali, nei primi mesi dopo la dichiarazione di guerra e nei seguenti. Mentre a New-York il cambio su Berlino si mantenne al di sopra degli stessi prezzi ordinari nei mesi d'agosto e settembre, ad Amsterdam cominciò a ribassare rapidamente prima della fine d'agosto, tanto che nella seconda settimana d'ottobre scese a circa il dieci per cento sotto la parità dell'oro, scendendo ancora a circa $11 \frac{1}{2}$ alla fine di novembre, con un ricupero, meno completo e di minor durata che non quello di New-York, nella prima quindicina di dicembre. In Italia si ha subìto un deprezzamento, che però sino al 1.° ottobre non supera l'1 % sotto la pari, mentre verso la fine dello stesso mese raggiunge il 4 %, procedendo poi sino all'8 % al principio di dicembre, con recuperi successivi verso la fine del mese e il principio del seguente. In Danimarca le quotazioni su Amburgo, dopo un periodo di leggiero aumento durato fino alla fine di settembre subiscono un ribasso molto sensibile sotto il prezzo ordinario (luglio 89, 05; 4-11 novembre 84), poi si hanno alcuni rialzi, fino a un massimo di 88.25 nella prima metà di dicembre, quindi nuovi ribassi (30 dicembre 87.50, 4 gennaio 87.35).

L'Olanda, l'Italia, la Danimarca furono, nel periodo considerato,

---

[1]) Osserva l'autore del cit. articolo *Foreign exchanges* ecc. « The violent recovery of December 1 to 9 has been attributed to the raising of further credits by the pledge, if not the sale, of additional securities, suice the restraints on German trade have indered the export of goods in quantities sufficient to provide the means of payment for desidered supplies. The very movements of the rate of exchange afford a strong presumption that supplies are being purchased while German exports are small at the best ». All'inflazione cartacea attribuisce invece principalmente l'ALBERTI, *L'economia del mondo, prima durante e dopo la guerra europea*, cit., p. 173 il deprezzamento dei cambî Germanici, ricordando che non si verificò soltanto nei paesi con i quali la Germania era in guerra, ma anche negli stati neutrali, specie l'Italia e l'Olanda. Se non che l'esempio dell'Italia e dell'Olanda non dimostra un deprezzamento generale precipuamente dovuto a cause monetarie, poichè furono precisamente quei due paesi, Olanda ed Italia, quest'ultima nel periodo della sua prolungata neutralità, che rifornirono larghissimamente la Germania ed è certo che l'Italia migliorò vi gran lunga (cfr. la nota seguente) la sua posizione mercantile di fronte alla Germania. Anzi l'esempio dell'Olanda confrontato con quello Americano, tende piuttosto a dimostrare, come nel testo è detto, la contraria tesi. Del resto, ciò riconosce, nei rapporti fra Italia e Germania, lo stesso autore, *op. cit.*, p. 443.

le rifornitrici dell'Impero Germanico e il grado diverso in cui il deprezzamento dei cambî Germanici comparisce ad Amsterdam, a Roma, a Copenaghen corrisponde probabilmente anche alla diversa intensità con cui le tre nazioni neutrali riuscirono a volgere a loro favore il bilancio dei pagamenti. Ciò non esclude naturalmente la presumibile influenza monetaria, ma tende a limitarla, almeno in quel periodo, entro confini più giusti di quelli indicati da altri scrittori, come l'Alberti, acuto indagatore di questi fenomeni (cfr. n. 1), in armonia col diverso momento e il diverso grado di intensità in cui si presenta, nel periodo agosto-dicembre 1914, il deprezzamento dei cambî germanici. Invece assai più evidente è il fattore monetario nel deprezzamento dei cambî su Vienna, che precedette e superò quello su Berlino, come si può vedere anche tenendo presenti le quotazioni di Roma. Al principio di settembre il cambio su Parigi e su Londra aveva in Roma un premio di quasi 7 % e quello su New-York e su Berlino era ugualmente sovrapprezzato di 1 % nel primo caso e di circa 1 $^1/_2$ % nel secondo; contemporaneamente il cambio su Vienna era già ribassato a circa 3 % sotto la parità; verso la metà d'ottobre era già disceso a 12 % sotto la pari, dopo qualche ricupero si arrivò, nel dicembre, fino al 13 $^1/_2$ %, con qualche successivo ricupero [1]).

[1]) Le osservazioni accolte nel testo sono confermate da quanto espone ora il BRUCCOLERI, *Il commercio dell' Italia coll' estero nel periodo della sua neutralità* in « Giornale degli Economisti e Rivista di Statistica », dicembre 1915. Nel periodo della nostra neutralità si rovesciò la posizione dell' Italia nei rapporti colla Francia, coll' Austria e colla Germania, con quest' ultima specialmente. Infatti nel periodo agosto 1914 - giugno 1915 diventammo creditori della Francia, dell' Austria, della Germania rispettivamente di mil. 148,4; 70 e 21,5, mentre nel corrispondente periodo dell' anno precedente eravamo debitori rispettivamente di mil. 44,1; 40,5 e ben 248. Nel primo periodo della neutralità (agosto-dicembre 1914) l' andamento del nostro commercio con quei tre stati, in confronto col corrispondente periodo del 1913, fu il seguente:

	Agosto - Dic. 1914		Agosto - Dic. 1913		Differenza del 1914 sul 1913	
	Import.	Esport.	Import.	Esport.	Import.	Esport.
1. Austria. . .	60,7	58,3	113,2	95,7	— 52,7	— 37,4
2. Francia . . .	36,0	48,5	121,3	104,5	— 85,3	— 56,0
3. Germania . .	132,3	117,2	264,3	162,7	— 132,0	— 45,5

Resulta dalle cifre precedenti che il bilancio commerciale tanto dell' Austria quanto della Germania, in quel periodo, si trasformò a nostro vantaggio, ma il vantaggio, in confronto col corrispondente periodo del 1913, fu maggiore nei rapporti con la Germania che non in quelli coll' Austria. Resulta, è vero, che, nono-

I cambî Inglesi, nel periodo luglio-dicembre 1914, si mossero quasi costantemente in senso favorevole all'Inghilterra, ad eccezione di quello su Parigi, per effetto della revoca dei capitali francesi collocati in Inghilterra. Nei seguenti mesi del 1915 però l'Inghilterra, che, come abbiamo visto, dopo un periodo di depressione del dollaro, aveva assistito alla ripresa dei rapporti abituali di cambio con l'America del nord, subì qualche svalutazione della sterlina in rapporto al dollaro. Così il 18 agosto 1915 registrava una perdita della sterlina nel dollaro del 4, 3 %; assai minore per altro della perdita che contemporaneamente subiva il franco in confronto col dollaro (16 ½ %). Il 31 agosto la perdita della sterlina nel dollaro raggiunse l'8,62 %, con qualche successiva ripresa.

Per l'Inghilterra è da escludersi l'esuberanza della circolazione cartacea: al 1.° settembre 1915 i biglietti della Banca in Inghilterra in circolazione giungevano appena a 32, 3 milioni di lire sterline contro 35, 3 il 2 settembre 1914 e 29, 4 il 3 settembre 1913 ed i biglietti di Stato non superavano i 44, 4 milioni di cui 28, 5 in sostituzione di altrettanto oro ritirato dalla circolazione. La causa evidente del deprezzamento della sterlina è il forte indebitamento dell'Inghilterra verso l'estero, specialmente verso gli Stati Uniti,

---

stante ciò, vi fu nel nostro bilancio mercantile con l'Austria e con la Germania, durante il periodo agosto-dicembre 1914, una lieve eccedenza a favore di quelle due nazioni, specie la seconda, ma il cospicuo miglioramento della nostra posizione puramente mercantile fa presumere che si volgesse a nostro deciso vantaggio il bilancio dei pagamenti. Nel successivo periodo gennaio-giugno 1915 il nostro bilancio commerciale con l'Austria e con la Germania pende decisamente dalla parte nostra, come dimostrano le seguenti cifre:

	Genn.-Giugno 1915		Genn.-Giugno 1914		Differenza del 1915 sul 1914	
	Import.	Esport.	Import.	Esport.	Import.	Esport.
1. Austria . . .	32,5	104,9	140,7	117,7	— 88,2	— 12,8
2. Germania . .	146,7	183,3	319,4	173,0	— 172,7	+ 10,3

Eppure contemporaneamente si osserva che, nel periodo gennaio-maggio i cambî con Berlino vanno sovrapprezzandosi, particolarmente dall'Aprile in poi (ad es. 3 gennaio den. 116,12, lett. 116,81, 27 febbraio 118,58-119,27, 31 marzo 117,94-118,65, 30 aprile 120-120,69, con aumento nel maggio successivo fino a 122,36-123,51 il 13 maggio, con qualche depressione successiva). È qua evidente che il bilancio mercantile non è sufficiente a spiegare il fenomeno. Quanto vi ha influito, fra gli altri elementi, il precipitoso ritiro dei crediti germanici, che andò molto probabilmente intensificandosi in Italia, quando incominciò ad affermarsi la tendenza interventista contro gli Imperi Centrali?

non controbilanciato da altrettanti crediti. È noto come i prestiti in America fossero principalmente diretti a compensare questo sbilancio, così per l'Inghilterra, come per la Francia, per la quale agiva, in concorso con questa causa, l'influenza svalutatrice della circolazione esuberante.

Vi furono alti e bassi nel movimento dei cambî fra l'Italia e l'Inghilterra, specialmente in relazione coi bisogni di pagamento per le importazioni carboniere ma con prevalenza dei cambî favorevoli all'Inghilterra. Particolarmente sensibile fu il deprezzamento del cambio Russo su Londra, che da una parità di rubli 94,58 per 10 lire sterline scese sino a un massimo di 120 ai primi d'ottobre, con qualche successivo ricupero nei mesi di novembre e dicembre (117 alla fine dicembre, con un deprezzamento del rublo in sterlina del 18 $^3/_4$ in confronto del luglio), ma con susseguenti fortissimi inasprimenti. L'indebitamento Russo di fronte all'Inghilterra fu la causa immediata del fenomeno, a correggere il quale non molto influì l'emissione di buoni del tesoro Russo a Londra. La causa immediata, perchè le cause vere e profonde della crisi dei cambî Russi vanno piuttosto ricercate nella stessa organizzazione economica e finanziaria di quel paese. Nei tre ultimi anni normali antecedenti il conflitto (1911-1913) le esportazioni russe presentavano un'eccedenza media in confronto delle importazioni di circa trecento milioni di rubli, che servivano al pagamento degli interessi per gli enormi debiti pubblici e privati, che la Russia aveva contratto all'estero. Sopravvenuta la crisi si ridussero di molto le esportazioni, aumentarono le importazioni e non solo cessò ogni compenso tra l'eccedenza delle esportazioni e la partita passiva per gli interessi dei debiti, ma a questo elemento passivo si aggiunse la nuova passività derivante dallo eccesso delle importazioni sulle esportazioni. Conferma evidente di quanto dicemmo sull'inferiorità a cui condanna un paese l'indebitamento all'estero e il relativo periodico onere degli interessi, anche se temporaneamente compensato.

Forti perdite nel cambio, specie dopo la sua entrata in guerra, dovè subire anche l'Italia, la quale, ad esempio, al 21 agosto 1915 registrava gli svalutamenti seguenti della sua lira: del 9,14 % verso la Francia (un mese dopo: 7,20 %), del 20,2 % verso l'Inghilterra (un mese dopo: 16 %), del 20,86 % verso la Svizzera (un mese dopo: 20,4 %).

Molteplici sono le cause di questa situazione non lieta, la quale, pur derivando da cause eccezionali, è l'indice manifesto di alcune intime debolezze della nostra economia nazionale, che è dover patrio

di non nascondere ed a cui sarà necessario imporre radicale rimedio dopo la guerra. Giova quindi fermarvisi un istante.

Si conviene da tutti, e già fu da noi precedentemente accennato, che l'attenuazione delle rimesse degli emigranti e la cessazione del concorso dei forestieri in Italia sono un elemento di primo ordine tra quelli da cui deriva l'inasprimento dei cambî, il che nuovamente conferma l'errore di quanti, nel magnificare questi fattori attivi della nostra bilancia dei pagamenti, non ne consideravano nè punto nè poco la manifesta precarietà, che la guerra ha fatto evidentissima, ma che era implicita nella natura stessa di questi elementi compensatori del nostro disavanzo commerciale [1]).

Tra le altre cause d'inasprimento dei nostri cambî dopo la guerra è da annoverarsi, e fu giustamente messa in luce, la vendita dei valori italiani, a cui sfrenatamente si abbandonarono la Germania e l'Austria e la febbrile riscossione dei crediti germanici in Italia, a mezzo della Svizzera [2]), mentre l'Italia non provvedeva, anche per gravi evidenti difficoltà, al contemporaneo ritiro dei proprî crediti in Austria e in Germania. Una più energica resistenza dello Stato e dei privati di fronte a questi attentati nemici contro la nostra compagine economica in così decisivi momenti, avrebbe certamente attenuato i danni che a noi ne derivarono e tra essi la perdita nei cambî, per quel tanto che si deve al ricordato fenomeno.

Un elemento, che esercitò certo considerevole influenza depressiva sui cambî italiani fu il cessato rifornimento degli Imperi centrali, a cui nel periodo della nostra neutralità l'Italia provvide, insieme con altre nazioni neutrali, del che, come si è visto un documento si aveva, in quel momento, nei nostri favorevoli cambî con quei paesi. Ma, scoppiata la guerra, l'Italia ha largamente ripagato in più modi, quel momentaneo ed illusorio vantaggio; nè certo sarebbe oggi ragionevole consiglio allargare i freni ragionevolmente imposti alle esportazioni verso i paesi nemici, per aiutare in tal modo l'espor-

---

[1]) L'Alberti, *Il problema dei cambi esteri in Italia*, cit., p. 145, propone che, per attenuare il contraccolpo sui cambî dalla forte diminuzione delle rimesse degli emigranti si adibiscano ai lavori campestri gli emigranti che rimpatriano indigenti « magari alla coltivazione di terre lasciate sin qui incolte per la maggior somma del lavoro richiesto ». Ma ho scarsa fede in un tale palliativo.

Quel che occorre e che non si può improvvisare è il rinnovamento radicale più ampio della nostra economia agraria, specie meridionale, che consenta normalmente una collocazione in Italia di energie lavoratrici, e ciò vuol dire una politica economica veramente fattiva e non inerte aspettatrice degli « inevitabili » e « fatali » equilibri.

[2]) Bene su ciò Virgilii, *Il nostro cambio sulla Svizzera* nella « Società per azioni », 15 ottobre 1915.

tazione ed attenuare di riflesso la perdita nei cambî. Piuttosto si deve vedere anche in questi fatti il documento della nostra relativa debolezza industriale e commerciale (e ne eran causa purtroppo anche le tante propaggini che le nostre industrie nazionali avevano in Germania), che non ci consentì, anche prima della nostra entrata in guerra, di tentare almeno, d'accordo con l'Inghilterra, nuove espansioni nei mercati lasciati liberi dalla Germania onde sarebbe derivato così largo compenso per noi ai gravi danni del conflitto Europeo, con le relative favorevoli ripercussioni sui nostri cambî. E sia anche questo di grande ammonimento per l'avvenire [1]).

Non va anche trascurata la svalutazione derivante dall'estensione della circolazione cartacea, che andò continuamente progredendo dallo scoppiar del conflitto Europeo in avanti. Se gli effetti se ne risentirono specialmente dopo la nostra entrata in guerra, ciò non si deve tanto o per lo meno non soltanto, come pensa l'Alberti [2]), alla cessata tesaurizzazione delle carta moneta assai intensa nel periodo prebellico, per il timore di nuove moratorie dopo la dichiarazione di guerra, ma attenuatasi quando, dichiarata la guerra, si riconobbe quel timore infondato. La fiducia negli istituti di credito era risorta in Italia assai prima che entrassimo in guerra (mentre è certo che le banche di emissione accolsero in buona parte i depositi momentaneamente sfuggiti ad alcune banche ordinarie) nè saprei quanto fosse vivo e diffuso il timore di nuove moratorie. Piuttosto vi è un fatto più sicuro da considerare: a parte la quantità assoluta degli strumenti cartacei, influì largamente sul deprezzamento monetario la diminuzione del volume delle transazioni susseguenti alla guerra, l'inacerbirsi della crisi economica che ne fu conseguenza. Cosicchè, volendo pur star nei limiti dell'elemento monetario, non si può ripetere il vecchio errore in cui tanto spesso si ricade, di apprezzare la sola quantità assoluta della moneta cartacea, incapace di per sè stessa di alcuna fondata spiegazione del disaggio monetario.

Il movimento dei cambî durante il conflitto Europeo ha chiaramente dimostrato quale valore abbiano i punti dell'oro, che fu-

---

[1]) La eccedenza delle importazioni sulle esportazioni si verificò in Italia negli ultimi mesi del 1914 e ancora nel gennaio 1915, ma poi la tendenza si rovesciò, come è anche rilevato dall'EINAUDI nel suo articolo *Il problema dei cambî ed i prestiti Americani* nel « Corriere della sera », 14 settembre 1915, senza avvertire però che il secondo fenomeno smentisce quanto lo stesso autore aveva scritto sull'automatica tendenza compensatrice, che si sarebbe verificata in Italia, al sopravvenire del conflitto Europeo, delle perdite derivanti dagli abituali proventi degli emigranti e dei forestieri (cfr. le nostre osservazioni a pp. 492 ss.).

[2]) ALBERTI, *La questione dei cambî*, cit., p. 144.

rono di gran lunga sorpassati, come resulta anche dalla precedente esposizione. Ma ciò, contrariamente a quanto si è detto da molti scrittori, non dimostra affatto che, per effetto della guerra, i punti aurei abbian perso l'impero ad essi riconosciuto nei tempi normali; dimostra soltanto, con maggiore evidenza, che quella pretesa sovranità non esiste. Veramente si osserva che la causa unica per cui i punti aurei non poterono svolgere la loro « indeclinabile » attività livellatrice dei cambî consiste nella scomparsa possibilità dei trasporti aurei [1]). Ma senza negare la maggiore difficoltà ed onerosità di tali trasporti, sta di fatto che questa non può considerarsi l'unica causa del fenomeno, e neanche la prevalente, se si pensa ai fortissimi sbalzi che i cambî subirono e al fatto che il trapasso dell'oro da nazione a nazione non fu ovunque interrotto durante la guerra e tanto meno reso impossibile. Piuttosto, e questa fu la causa prevalente, la necessità di procedere senza indugio a qualunque costo alle operazioni commerciali, fonte delle operazioni di cambio, senza possibilità perciò di valersi di quel surrogato, in tal caso, inaccettabile, che è il trasporto dell'oro, consentì anche tra paesi a valuta aurea inasprimenti così forti dei cambî. Ma questo fenomeno non differisce, al solito, che in grado da ciò che accade normalmente fra uomini viventi, che non sono i pupazzi economici di parecchi economisti; chè i primi, anche normalmente, possono accettare prezzi di cambio superiori a quelli che la pura logica « economica » dichiara ammissibili, in confronto al prezzo corrente dei trasporti aurei, pur di conseguire certi resultati immediati e concreti, che si potrebbero chiamare economici in con-

---

[1]) Così anche l'ALBERTI, *op. cit.*, pp. 350-51: « La guerra si sbizzarrì nelle più strane influenze sui corsi dei cambî, poichè, interrotta la possibilità dei trasporti aurei, anche i punti d'oro, che per i paesi a valuta aurea dovrebbero segnare il limite estremo dell'inasprimento o dell'indebolimento dei cambî, perdono il loro assoluto rigore ».

Piuttosto, quanto ai *punti aurei* bisogna dire, che se esistono in tempo di pace esistono anche in tempo di guerra; soltanto quelli dei tempi bellici differiscono, essendo variati gli elementi, da quelli dei tempi pacifici, allo stesso modo che questi ultimi, lungi dall'essere immutabili, si spostano incessantemente col variare appunto degli elementi da cui resultano. Ed anche qua l'economia bellica, nella sua sostanza, non differisce dall'economia di pace. In un altro scritto sui cambî nel periodo della guerra l'ALBERTI, *Il problema dei cambî esteri in Italia* nella « Rivista di scienza bancaria », I, 3, p. 141, ripete che l'*impossibilità* di esportar oro » è tra gli elementi che « fecero sentire la loro influenza sulla costellazione dei cambî », ma egli stesso aveva detto poco sopra che la guerra sui mari « rese più rischiosa la spedizione dell'oro », il che è quanto dire che spostò soltanto il punto aureo d'esportazione, in quei paesi in cui non sopravvenne il divieto d'esportazione.

fronto con l'economia degli uomini ed antieconomici in confronto con l'economia dei simboli. In sostanza anche il commerciante dei tempi normali e quindi la classe commerciale, può giudicare conveniente in certe circostanze la compra di un effetto a prezzo superiore al punto aureo, tutto dipendendo da ciò che si vuol conseguire con quella operazione e quel che si vuol conseguire non si può stabilirlo *a priori* in base a quel che dovrebbero fare tutti gli uomini se si conducessero come l'edonista tipo, da cui la « scienza economica » attende l'infallibile risposta a tutti i suoi problemi! Quindi anzichè contrapporre, come fa, per esempio, il Borgatta, a spiegazione degli alti cambî in periodo di guerra, gli scambî economici dei tempi di pace agli « antieconomici » dei tempi di guerra, giova piuttosto osservare che gli scambî concreti non son mai quelli immaginati dagli economisti, con tutte le conseguenze a fil di logica che ne detraggono, ma sono, e in tempi di pace e in tempi di guerra, dominati da criterî non rispondenti a quelli puramente edonistici; l'unica differenza consistendo, come ripeto, nel grado di combinazione del criterio edonistico, a torto detto economico, con altri criterî da cui è pur dominato il vero uomo economico, come infinite volte si è dimostrato.

E così, ove bene consideriamo, nessuna novità rivela la così detta « economia di guerra », in questa materia dei cambî, quanto agli elementi, da cui l'aggio, conseguente al deprezzamento monetario, è determinato. Soltanto è confermata ancora una volta la influenza degli elementi subiettivi o morali, che tanto spesso si trascurano, in omaggio alla interpretazione quantitativista e meccanica del valore monetario. Valga un esempio.

Secondo una tabella riportata da Mario Alberti, al 1.° marzo 1915 il valore delle varie valute rispetto alla valuta Inglese, dato 100 lo stato normale della valuta, era il seguente:

Austria	75.90
Russia	82.20
Germania	86.10
Italia	88.50

È chiaro, come ha osservato il Loria [1], che se si fa eccezione dell'Austria, la valuta dei paesi belligeranti non apparirebbe da questa tabella sensibilmente al di sotto di quella dell'Italia, paese allora non belligerante. Sorprende a primo aspetto che la Germania,

[1]) LORIA, *L'indisciplina dei cambî esteri* nella « Rivista di scienza bancaria », I, 1, pp. 13 ss.

nonostante il suo corso forzoso e le sue forti emissioni, presentasse al 1.° marzo 1915 un deprezzamento di poco inferiore a quello dell'Italia. Il Loria, fedele alla teorica quantitativa di cui è autorevole assertore, ricerca la spiegazione del fenomeno entro l'àmbito dei fattori tradizionalmente considerati come attivi. È indubitato, egli scrive, che dopo la guerra si è creato un fortissimo accrescimento delle emissioni e che dunque, costanti tutte le altre condizioni, si sarebbe dovuto avere un fortissimo inasprimento del disaggio, ma queste altre condizioni, lungi dall'essere rimaste costanti, sono venute mutando in senso inverso per effetto appunto della guerra. Si è rallentata la velocità di circolazione per la istituzione della moratoria, che sopprime una massa di contrattazioni e di giri della massa-moneta e che si è persino di fatto estesa, in Germania, ai debiti internazionali, dal momento che i commercianti saldano i loro debiti verso l'estero iscrivendo forzatamente i loro creditori per una partita equivalente del prestito nazionale. Anche indipendentemente dalla moratoria la guerra d'altronde ha influito a rallentare la velocità della circolazione, sollecitando il tesoreggiamento, scoraggiando i prestiti da parte dei privati e delle banche ed in altri modi. Se si aggiunge che la massa dei valori circolanti è aumentata per tutto l'enorme ammontare dei nuovi titoli di debito pubblico gettati sul mercato, il che ha scemato il *peso* della carta-moneta e che i prestiti fatti dall'Inghilterra ai paesi alleati, provocando il passaggio di uno *stock* metallico rilevante dal paese creditore a quelli debitori, valsero a fortificare le riserve bancarie e ad attenuare di riverbero l'aggio, si ha una convincente spiegazione dello scarso deprezzamento della valuta nei paesi a corso forzoso, nonostante il considerevole aumento delle emissioni.

Ma questi rilievi offrono il fianco a decisive obbiezioni. Il Loria tien calcolo di alcuni elementi obiettivi che avrebbero compensato, con la loro influenza negativa, la influenza positiva delle emissioni sovrabbondanti, ma non considera un altro elemento obiettivo, di cui non si può trascurare la poderosa azione: il volume degli affari. Ammettiamo pure che la moratoria, il tesoreggiamento ed altre cause minori (lasciamo in disparte il saldo dei debiti internazionali germanici mediante l'iscrizione forzata dei creditori per equivalente partita del debito nazionale, perchè è assai dubbia l'importanza di un tal fatto), abbiano in parte neutralizzato gli effetti delle nuove emissioni, ammettiamo pure la diminuzione di velocità della carta-moneta, ma consideriamo che il volume degli scambî nei paesi a corso forzoso belligeranti subì un vero tracollo e che quindi all'in-

fluenza positiva delle forti emissioni è da aggiungersi, comunque abbia agito in senso inverso la diminuita velocità di circolazione, la diminuzione, particolarmente per la Germania decisiva, del volume degli scambî, in special modo degli scambî internazionali, nel periodo di guerra.

Quanto all'aumento dei valori circolanti, per l'emissione dei titoli di debito pubblico, si può obiettare che se si deve considerare il « peso della carta-moneta », cioè la relativa importanza della massa della carta-moneta in confronto della massa totale dei valori circolanti, non si capisce perchè si abbia a tener conto della massa dei titoli di debito pubblico gettati nel mercato e non anche della contemporanea innegabile diminuzione della massa di « credito circolante », per la diminuita attività delle banche emittenti. La quale dimenticanza non può passare inosservata non solo dall'evidente punto di vista della quantità e degli eventuali compensi quantitativi dei due elementi, ma anche, e soprattutto, perchè non è possibile, quando si tratta di stabilire il complesso del medio effettivamente circolante, e, come dice il Loria, il *peso* di ciascun elemento di quel complesso e perciò della carta-moneta, attribuire la stessa importanza o funzione come strumento di scambio al credito circolante strumento vero della circolazione e ai titoli del debito pubblico, circolanti sul mercato certamente, ma non nella loro *totalità*, sebbene in una parte relativamente scarsa dell'ammontare complessivo.

Non è invece negabile, per quanto riferiscesi ai rapporti fra l'Inghilterra e gli stati alleati, l'influenza del terzo elemento, ossia l'aumento nella offerta del metallo.

Ma nel suo complesso, l'interpretazione quantitativa, pura e semplice, non regge non solo per le esposte ragioni, ma anche perchè non si spiegherebbe, al lume dei puri elementi obiettivi e dell'interpretazione ad essi imposta dal Loria, il caso dell'Austria e del deprezzamento così cospicuo della sua valuta, nonostante che ad eccezione, come del resto per la Germania, del terzo elemento, tutti gli altri vi si ritrovino attivi.

Sicchè ancora una volta, come dicevamo, si conferma la necessità di non confinare entro i lievi confini della quantità relativa, dall'uniforme e meccanica azione uguale in tutti i paesi, la spiegazione delle vicende dell'aggio. Interviene l'elemento subiettivo, su cui abbiamo a suo luogo insistito, disciplinatore anch'esso checchè in contrario si dica, insieme con gli altri elementi, dell'aggio e dei cambî. La fiducia e gli altri elementi morali e politici insieme con

altri elementi obbiettivi che il Loria trascura, come la bilancia dei pagamenti, costituiscono la spiegazione, *nonostante* l'innegabile influenza prevalentemente positiva dei fattori obbiettivi dell'aggio, del minor deprezzamento della valuta Germanica in confronto con quella Austriaca e Russa. E quanto alla valuta Russa non si deve dimenticare che se il suo deprezzamento, pur notevole in confronto con la valuta inglese, appare al 1.° marzo 1915 non troppo maggiore di quello della valuta Germanica, è pur vero che il deprezzamento continuò impressionante (anche come effetto indubbio degli avvenimenti bellici sfavorevoli alla Russia e della loro azione morale) nei mesi successivi, tanto che il cambio discese a 143 rubli per ogni 10 sterline, là dove è normalmente, come vedemmo, di circa 96 rubli [1]).

È dunque evidente violenza costringere la spiegazione del deprezzamento monetario, durante la crisi Europea, entro le strettoie dell'interpretazione quantitativa; giova riconoscere altri elementi, specie di carattere subiettivo e di variabile peso. Il che non può presentarsi come una novità insegnata dalla guerra se non di fronte al vecchio errore delle teorie monolitiche troppo materialistiche ed incautamente astrazioniste tuttavia imperanti nella disciplina economica. E ciò potrà ripetersi, col conforto dei fatti, anche in altri argomenti.

---

[1]) L'Einaudi, nel suo scritto *I problemi della finanza, dei risparmî e dei cambî in Russia* nel « Corriere della Sera » del 29 settembre 1915 riporta la seguente tabella, a documento della svalutazione del rublo in confronto con la lira sterlina e col franco:

	Londra		Parigi	
	Corso in rubli della l. sterlina	Percent.	Corso del rublo in fr.	Percent.
Parità	9,462	100	2,667	100
Corso del rublo al 3 agosto 1915 .	14,75	155,9	1,86	143,7
» » 17 sett. 1915 . .	13,90	146,9	2,045	130,4

Nel predetto articolo l' Einaudi riconosce l' influenza degli elementi morali sui cambî russi, poichè riconosce che questo problema dei cambî attende la sua soluzione « da eventuali avvenimenti militari favorevoli all' esercito russo ».

PARTE SESTA

Commercio e politica del commercio

Capitolo I.

La penetrazione commerciale [1].

Sommario: § 188. La penetrazione commerciale e la politica dei prezzi variabili: osservazioni sull'applicazione di questa politica all'esportazione. — § 189. Il « dumping »: come non possa definirsi « un caso della politica dei prezzi variabili » e in che se ne distingua — Le imposizioni del postulato edonistico e il « dumping »: critica delle particolari vedute dei prof. Jannaccone e Fanno sul « dumping ». — § 190. La difesa contro il « dumping » — « Dumping » e protezione; « dumping » ed integrazione fra imprese. — § 191. L'offerta a costi congiunti e le sue pretese « singolari » anormalità — I costi congiunti e l'esportazione; statica e dinamica della produzione e della esportazione nell'ipotesi dell'offerta a costi congiunti; critica delle teorie del Fanno. — § 192. Speciale esame del caso in cui due paesi, monopolisti per la produzione di un bene entro l'àmbito del proprio mercato, si fanno concorrenza per la vendita di un altro bene congiunto. — Come il caso non presenti le « singolari anormalità » volute dal Fanno: una pericolosa applicazione del metodo delle approssimazioni successive.

§ 188. — Per stabilire le norme che, secondo l'insegnamento dei fatti, non mai disforme da quello della vera logica, regolano la penetrazione commerciale nei paesi stranieri, occorre riferirci alla politica dei prezzi variabili, della quale già abbiamo discorso nella parte di questo libro dedicata allo studio dei prezzi (§ 70). Vediamone ora le applicazioni all'esportazione per l'estero. Ma prima sbarazziamo il campo da qualche obbiezione. Vedemmo che il caso normale, se non unico, in cui quella politica trova la sua applicazione è il caso dei costi decrescenti.

Ora da recenti scrittori, che le verità antiche e sicure preferiscono negare, per amore del nuovo, anzichè stabilire verità nuove al lume dei fatti, si è contestata la possibilità di distinguere le

---

[1]) Per la bibliografia generale su questo argomento rimandiamo alla parte seconda di questo libro « Valore e prezzi ». Recenti scritti speciali sul « dumping » e sull'offerta a costi congiunti sono ricordati nelle seguenti note.

aziende in ordine alla tradizionale classificazione dei costi in costanti, crescenti e decrescenti.

Tutto quanto scrive il prof. Jannaccone [1]) sul modo come deve intendersi la produzione a costi costanti, crescenti o decrescenti è un arruffato groviglio di vane sottigliezze sofistiche, dalle quali riesce assai difficile districare quel poco di *antica* verità, che riman là dentro impigliata. Non esistono, insegna il professore Patavino, industrie o merci a costi costanti, crescenti o decrescenti, perchè « la produzione a costi costanti, crescenti o decrescenti non è una prerogativa di certe industrie e di certe categorie di merci, ma è un *momento*, un modo di essere nella vita di ciascuna azienda ». La quantità totale della merce, prodotta in un dato periodo di tempo, è in parte ottenuta da aziende che lavorano a costi costanti o decrescenti, in parte da aziende, che sono già nel tratto dei costi crescenti. Però subito dopo ammette che le imprese, per sottrarsi agli effetti della concorrenza « mutano la propria struttura, modificano i processi produttivi, cercano d'influire sul mercato del prodotto e dei coefficienti di produzione per alterare a proprio vantaggio i prezzi ». Se non che ciò non « dipende » dalla qualità della merce prodotta, ma dalla capacità delle aziende a modificare la propria struttura; non son *dunque* i costi crescenti o decrescenti un attributo delle diverse categorie di merci, qualunque sia l'azienda che le produca, ma delle singole aziende, qualunque sia la merce prodotta.

Sta tutto bene, ma non conclude nulla, se non come espediente polemico contro un nemico immaginario. Nessuno può ragionevolmente affermare (cfr. anche § 93) che la produzione a costi costanti, crescenti o decrescenti sia un attributo immutabile delle merci « qualunque sia l'azienda che le produca » e tutti riconoscono che precisamente l'azienda, coi suoi mutevoli caratteri, imprime alle merci prodotte l'attributo, s'intende mutevole, nel rapporto dei costi. E fin qui siamo nel vecchio. Ma il nuovo sofisma consiste nel negare alla merce prodotta dall'azienda la qualità che necessariamente l'azienda imprime al prodotto e che in tanto interessa in quanto appunto questo carattere è nel prodotto.

Anzi si può aggiungere che l'attributo dei costi costanti, crescenti o decrescenti esiste soltanto nei prodotti delle aziende, derivato bensì da tutta l'organizzazione dell'azienda, ma in tanto esistente in quanto si *immedesima* nel prodotto.

---

[1]) Jannaccone, *Il dumping e la discriminazione dei prezzi* in « Riforma Sociale », marzo 1914.

Nè giova il dire che una determinata quantità di merce prodotta in un certo periodo di tempo, non può avere nessun carattere determinato in rapporto ai costi, perchè prodotta da aziende, che non debbono necessariamente imprimere alla merce, nelle sue varie fasi, caratteri uniformi; aziende dunque che possono lavorare a costi costanti, crescenti o decrescenti. Ciò non sposta nè punto nè poco il problema, sia che noi consideriamo il prodotto in ciascuna delle sue fasi successive, sia che noi lo consideriamo al termine di tutte le operazioni per cui è passato. Se lo vediamo nella prima delle singole fasi ha i caratteri che derivano dall'azienda determinata, che ha presieduto a quella fase, se lo vediamo al termine delle varie fasi successive del suo divenire, ha i caratteri che ad esso imprimono complessivamente le varie aziende e che possono essere uniformi, e allora si assommano, diversi, e allora si compensano, in tutto o in parte. Naturalmente i risultati variano col variare dei caratteri delle aziende e delle combinazioni di essi; il che è quanto dire che i prodotti, rispetto all'andamento dei costi, non hanno caratteri immutabili, ma incostanti o relativi, come ben si sapeva.

Trascuro di rilevare ciò che aggiunge l'autore che « nella teoria pura » non si dovrebbe parlare altro che di produzione a costi crescenti, perchè « si dovrebbe ammettere che tutte le imprese, spinte dal loro tornaconto, superino con la massima rapidità il tratto dei costi decrescenti per giungere al punto di massimo utile », ma viceversa poichè, giunte a questo punto, le aziende debbono immediatamente ritirarsene per il diminuito prezzo del prodotto e l'aumentato prezzo dei coefficienti di produzione e fermarsi là dove l'utile è zero, non si dovrebbe parlare altro che di produzione a costi costanti. Trascuro di fermarmi su queste affermazioni, di cui l'una elide l'altra, dal momento che subito dopo l'autore si degna riconoscere che la « teoria » « per non *sembrare* troppo disforme alla realtà » (son salve almeno le apparenze!) si compiace di far intervenire elementi diversi che distruggono ambedue le conclusioni, o meglio che le distruggerebbero se l'una non avesse già distrutto l'altra.

Esaminiamo i varî casi di applicazione della politica dei prezzi multipli all'esportazione. Che la politica dei prezzi multipli non sia, *a rigore,* esclusivamente propria dei casi dei costi decrescenti, sebbene questi siano i *casi della sua normale applicazione,* già è stato ammesso (vedi § 70), ma altro è concedere la *possibilità* che la politica abbia attuazione anche all'infuori di quella ipotesi, altro è proclamare una ben diversa teoria, la quale affermi l'applicabilità di quella politica

indistintamente ai casi di prezzi decrescenti come crescenti e costanti e sostenga che « la produzione per l'esportazione con discriminazione dei prezzi tra il mercato interno e il mercato estero, *è possibile e conveniente* anche nei casi di costi uniformi e di costi crescenti ». Così si passa insensibilmente dalla verità più sicura all'errore non meno evidente. Ed è precisamente su quest'ultima strada che, trascinati dal ragionamento edonistico, hanno largamente progredito alcuni recentissimi scrittori.

Il Fanno immagina un produttore di un paese S, il quale, dopo avere provveduto a conseguire il massimo guadagno dalla vendita allo interno, dando alla produzione l'estensione corrispondente, proceda alla produzione per l'esportazione solo in quanto riesca ad ottenere un ulteriore aumento di guadagno. Si tratta di prodotti a costi congiunti, dei quali dunque è da considerarsi il costo globale e il prezzo globale.

Dice l'autore che l'esportazione dal paese S ad un altro paese T potrà avvenire anche nell'ipotesi dei costi crescenti. Se i costi unitarî sono crescenti ogni incremento della produzione si accompagna a un aumento del costo totale più che proporzionale all'incremento della quantità precedentemente prodotta. Da ciò deriva che l'incremento di una unità di prodotto globale porta seco un costo supplementare superiore al nuovo costo unitario medio globale. Secondo l'autore l'esportazione si effettua « quando il prezzo iniziale globale del paese T sia superiore al nuovo costo unitario medio del produttore del paese S *e ne sia superiore almeno in una data misura* ».

Ora osservo che questa conclusione non è esatta; ossia regge se noi consideriamo il produttore del paese S in un momento isolato, come non è possibile. Se noi invece teniamo presente, come è ovvio, che l'esportazione, in realtà, potrà effettuarsi non quando le condizioni favorevoli si presentino *in un istante*, ma tendano costantemente a persistere, si vede subito non essere sufficiente, nell'ipotesi dei costi crescenti, la superiorità del prezzo iniziale del paese T, ma essere necessario che questa superiorità si mantenga, cioè tenda a seguire di pari passo l'elevarsi del costo unitario medio globale. Non è possibile concepire il produttore del paese S ingaggiarsi nell'esportazione, che deve mirare al suo progressivo movimento, senza che quel produttore abbia la presunzione ragionevole della persistenza ininterrotta delle favorevoli condizioni per l'esportazione stessa.

Ora questa presunzione di un incremento progressivo del prezzo non può essere ordinariamente fondata e quindi la discriminazione

per l'esportazione all'estero non può verificarsi normalmente, nell'ipotesi dei costi crescenti.

Ad ogni modo implicitamente dalla dimostrazione del Fanno resulta che, anche nel suo concetto, il caso normale in cui l'esportazione a prezzi multipli si effettua è quello dei costi decrescenti, perchè, in tal caso, basta che il prezzo iniziale del paese T, sia, nonchè superiore od uguale, al costo medio globale, dopo l'aumento della quantità, inferiore, entro certi limiti, al costo stesso, perchè la convenienza alla esportazione si abbia. Ed è evidente in tal caso la tendenza a persistere delle condizioni necessarie e sufficienti per l'esportazione, cioè la persistenza del fenomeno nel suo aspetto dinamico.

Ma se questo è il concetto del Fanno davvero non s' intende perchè lo identifichi con quello del prof. Jannaccone [1]), il quale arriva fino a sostenere, valendosi dei consueti procedimenti logici, che il caso più probabile in cui si effettua la esportazione a prezzi multipli è proprio quello dei costi costanti o crescenti perchè « l'incentivo a discriminare i prezzi per guadagnarsi la clientela estera agisce più fortemente che nel caso dei costi decrescenti ».

Ora questo è proprio un sofisma, direi anzi il sofisma classico. Se le aziende, egli dice, producono con costi medii decrescenti il guadagno che esse fanno nel mercato interno aumenta con l'aumentare della quantità, quindi esse *non hanno incentivo* a procedere alla discriminazione dei prezzi. Potranno bensì inoltrarsi in mercati stranieri, ponendo il prezzo anche al disotto del costo medio di produzione, ma occorrerà allora che il guadagno sul mercato interno superi il più possibile la perdita sul mercato estero, e si tratterà sempre di casi estremi, che non possono essere generalizzati. Stimolo ben altrimenti pungente alla discriminazione dei prezzi per la vendita all'estero si avrebbe invece nel caso di aziende producenti a costi costanti e *a fortiori* crescenti, perchè in questo caso, aumentando la quantità prodotta, le aziende realizzano nel mercato interno un guadagno uguale o minore e quindi avranno vantaggio a questo aumento soltanto nel caso che l'utile da esse ricavate nella vendita all'estero sia tale da coprire, nella più elevata misura possibile, eventuali perdite all'interno. Questa condizione è « tutt'altro che irrealizzabile »; *quindi* è questo il caso in cui è più probabile che la politica dei prezzi discriminanti (egli la chiama « dumping »)

---

[1]) FANNO. *op. cit.*, p. 115, « Le nostre conclusioni concordano con quelle del prof. Jannaccone ». Come nel testo si dimostra giova al Fanno di non identificarsi col suo.... autore.

abbia la sua applicazione, perchè è il caso in cui maggiore è nel produttore lo stimolo per adottarla.

Ma non è vero. Non si dice che sia « *irrealizzabile* » il caso della vendita all' estero a prezzo superiore al costo unitario medio; ma si osserva che le condizioni perchè, con l' aumento della quantità, la discriminazione dei prezzi e la vendita all'estero si effettuino sono evidentemente meno facili a verificarsi. Si richiede, come si è detto, che il prezzo iniziale nel paese di esportazione sia e tenda a rimanere superiore in una certa misura al costo medio, che va crescendo. Si può dire, con ombra di fondamento, che queste condizioni sono più favorevoli delle altre richieste, in caso di costi decrescenti, che cioè il prezzo sia *inferiore* al costo medio, sia pure entro certi limiti? È un assurdo evidente. Ma, dice, il prof. Jannaccone, le aziende nel caso dei costi decrescenti aumentano il proprio guadagno con l'aumento della produzione anche mantenendosi nel mercato interno, quindi non hanno *stimolo* a cercare la via dell' estero.

Ora questo non regge, perchè quelle aziende possiedono, in questo caso, tutti gli elementi favorevoli per penetrare nei mercati stranieri, hanno aperte tutte le strade per questa penetrazione (possono mettere, dice lo stesso Jannaccone « un prezzo tanto basso quanto vogliono ») quindi traggono precisamente « incentivo » da questa eccezionalmente favorevole congiuntura a varcare i confini nazionali. Tanto ciò è vero che, in vista di sicuri o sperati vantaggi in avvenire e per qualsiasi altro proposito, possono persino in talun caso vendere, secondo l'usuale espressione, sotto il costo, compensandosi della perdita all' estero col guadagno interno. E allora?

Invece quando, nell'ipotesi dei costi crescenti, l' aumento della quantità accompagnasi con aumento del costo medio unitario, bisogna, per avere convenienza e quindi « incentivo » a varcare i confini del proprio paese, che il prezzo di vendita del paese straniero sia più elevato del nuovo costo medio e tenda a mantenersi e ad elevarsi proporzionalmente, bisogna che la vendita all' estero *dia* un compenso alle perdite all' interno; è necessario un determinato guadagno, mentre nell' altro caso è sufficiente persino una perdita. La possibilità di penetrazione all' estero *persino* con perdita, in nome di quale logica si dirà che rappresenta più favorevole condizione della necessità di un determinato guadagno?

Del resto i fatti, ai quali il prof. Jannaccone tenta appoggiarsi, gli danno perfettamente torto. Egli identifica non a ragione il *dumping* con l' ordinaria vendita a prezzi diversi all'interno e all' estero e cita parecchie testimonianze dalle quali risulta che questa vendita

a prezzi diversi avviene all'estero a prezzi *straordinariamente bassi in confronto dei prezzi interni, persino sotto costo.* Egli si vale di queste testimonianze per dimostrare che la vendita sotto costo all'estero non è necessaria perchè si abbia il *dumping*, ma si guarda bene dal ricavare da quelle fonti quel che indubbiamente ne risulta: che cioè caratteristica di quella vendita all'estero, di cui egli ragiona, è la straordinaria bassezza del prezzo estero in confronto con quello interno, tanto da qualificarla persino « ingiusta ». Ora il solo caso dei costi decrescenti consente questo basso prezzo all'estero (« tanto basso quanto si vuole », ripetiamolo col prof. Jannaccone); come dunque potremo dire che il caso « più probabile » della vendita all'estero a prezzo diverso che all'interno non è quello dei costi decrescenti, ma anzi dei costi crescenti, in cui richiedesi prezzo elevato, tale da superare *di un certo grado* il costo medio?

Nè varrebbe il dire che il prezzo di vendita nel paese estero può essere basso in confronto di quello interno e tuttavia, pure nelle ipotesi dei costi crescenti, superiore al costo unitario medio. Qui si tratta di vedere, non dimentichiamolo, non già se esiste la teorica *possibilità* della discriminazione nel caso di costi crescenti, ma se sia questo il caso normale e più di ogni altro favorevole, il caso « più probabile », come coraggiosamente sostiene il prof. Jannaccone. Ora se è ammesso, per concorde testimonianza dei fatti stessi a cui l'autore si appella, che quel prezzo è « straordinariamente basso » *in confronto dell'interno*, sarà più probabile, domandiamo, che ciò si verifichi quanto basti (ipotesi dei costi decrescenti) che quel prezzo sia persino inferiore al costo oppure quando si richiede che sia, e di un certo grado, al costo superiore (ipotesi dei costi crescenti)? [1]).

---

[1]) Il prof. Jannaccone, che come è ben noto, in ogni scrittore suol vedere un plagiario di Vilfredo Pareto, al Pareto attinge un concetto, che poi svisa completamente, rendendolo irriconoscibile ed inaccettabile. Scrive il PARETO (*Manuale*, p. 346; cfr. le nostre osservazioni al § 71, p. 127) che un regime collettivistico potrebbe avvantaggiarsi sulla concorrenza, dal punto di vista del massimo utile dei consumatori, seguendo più rigorosamente la linea delle trasformazioni complete, vale a dire cedendo al prezzo di costo ai consumatori le merci prodotte. Secondo la peggiorata edizione del concetto Paretiano che il prof. Jannaccone ci presenta, la preminenza del regime collettivistico su quello attuale potrebbe consistere nella vendita di *ciascuna unità* del prodotto ad un prezzo pari al costo della stessa unità.

Ora se, come rilevammo, è fondata l'osservazione del Pareto che lo Stato collettivistico *potrebbe* (a parte gli ostacoli effettivi e normali già da noi rilevati vendere a prezzo unico reintegratore del costo, come nella concorrenza perfetta, diventa inconcepibile la vendita di ogni unità a un prezzo diverso uguale al costo di *ciascuna unità* con una moltiplicazione dei prezzi all'infinito, la quale dovrebbe attuarsi per disposizione di Stato e che urterebbe d'altronde contro una vera *impossibilità* di valutazione. Se al concetto del Pareto si può opporre la difficoltà ed anzi

§ 189. — Alcuni economisti considerano il *dumping* come « una applicazione del principio dei prezzi variabili, per mezzo dei quali gli imprenditori nelle industrie a costi decrescenti raggiungono il massimo di ofelimità, non a danno dei consumatori, ma con beneficio di essi ».

Se, dice il Cabiati, una merce fabbricata a costi decrescenti ha per costo unitario L. 50 quando sien prodotte 1000 unità e, poniamo, soltanto 30 quando ne sien prodotte 2000, i produttori avranno convenienza a spingere la produzione fino a 2000 unità, vendendone 1500 sul mercato nazionale a L. 32 e altre 500 in mercati forestieri a L. 28. Nel quale caso essi venderanno « sotto costo » ai consumatori forestieri e « sopra costo » ai nazionali i quali però ne avranno un vantaggio di L. 18 per unità, perchè se prima acquistavano la merce a 50, l'acquistano ora a 32.

Ebbene in questo caso, come in ogni altro in cui si vegga l'applicazione della ordinaria politica dei prezzi multipli, che conferisce al produttore monopolista il massimo d'utilità (diciamolo pure *ofelimità*), non ci troviamo di fronte ad alcun fenomeno eccezionale, che meriti una speciale considerazione e una speciale *denominazione*. Questo è il *dumping*, ripetono codesti economisti; noi non possiamo concepire nessuna forma di applicazione della politica monopolistica, in cui non si abbia il massimo utile del monopolista: il contrario è assurdo e contradittorio. E ai « pratici », i quali osano contrapporre qualche timido dubbio, rispondono con gli immancabili diagrammi, nei quali tutto è da ammirarsi (e rette e curve ed aree), tutto fuorchè la non verificata premessa del ragionamento, base di tutte le dimostrazioni rigorosamente geometriche.

---

improbabilità di attuazione (cfr., p. 127 n.), al concetto del prof. Jannaccone basta opporre la sua intrinseca assurdità. Assurdità duplice, in quanto, secondo il professor Jannaccone, lo Stato collettivista vendendo ciascuna unità per quanto costa a tutti i singoli consumatori otterrebbe « che ogni consumatore possa pagare per ciascuna unità successivamente acquistata, un prezzo variabile com'è variabile l'ofelimità che ha per lui ». Ora le variazioni del prezzo della merce secondo il costo delle varie unità non coincidono con le variazioni dell'ofelimità che ciascuna dose del prodotto presenta per ciascun consumatore. Assurdità triplice, aggiungo, in quanto, in ogni caso, il prof. Jannaccone fa erroneamente coincidere il massimo di ofelimità di tutti gli individui componenti una data collettività col massimo di ofelimità collettivo, i quali non solo non coincidono, ma sono *incompatibili*. Secondo lui si renderebbe massima « *l'ofelimità della collettività* » rendendo massima l'ofelimità dei singoli, mentre si tratta di cose del tutto diverse, come ben dimostra il Murray, *Problemi fondamentali dell'economia finanziaria*, cit., p. 23, e nuovamente, *Principî fondamentali di scienza pura delle finanze*, Firenze 1914, fasc. 2.°, pp. 148-149. Si cfr. pure Pareto, *Il massimo di utilità per una collettività in sociologia* in « Giornale degli Economisti e Rivista di Statistica », aprile 1913.

La premessa è arbitraria. Vi sono dei casi nei quali i produttori di un paese, pur di inoltrarsi o mantenersi in un mercato straniero, abbassano il prezzo di vendita in tal grado che non apparisce, come invece accade nell'ipotetico esempio del Cabiati, applicato il principio del massimo immediato guadagno.

Quali gli scopi? Può essere che l'intento sia il massimo utile *mediato* del monopolista e allora cadiamo nella normale politica di monopolio (cfr. § 67), ma può anche accadere che non appaia, neanche mediamente, manifesto l'intento economico dei produttori stranieri, può darsi insomma che si tratti di una meditata volontà di penetrazione in quei mercati, sia pure con minor guadagno degli importatori. E allora abbiamo il *dumping*. Il *dumping* non è dunque una applicazione della normale politica dei prezzi multipli, come affermano quasi concordemente gli economisti, perchè non vi può essere necessità alcuna di chiamare con nome nuovo che suona eccezione un fenomeno antico e regolare della produzione a costi decrescenti. È precisamente quando codesta politica non resulta applicata, nei suoi canoni fondamentali, che ci troviamo di fronte al fatto nuovo, che merita perciò nuovo nome (sia *dumping* od altro), ma che non può maravigliare chi sia persuaso, dell'esperienza del passato e del presente, della limitazione di quel principio « economico », che a torto di suppone assoluto e universale.

Ma, rispondono con pertinacia gli economisti, tetragoni ai colpi dell'esperienza, si tratta di casi eccezionali, passeggieri, trascurabili. Non è esatto; si tratta invece di fenomeni importantissimi, che sono il documento eloquente d'una moderna e caratteristica forma di combinazione fra l'elemento economico e l'elemento politico. Ma poi definire il « dumping » la vendita « sotto costo » all'estero di una parte della merce prodotta implica precisamente un errore economico. Quelle 500 unità, che si vendono nel mercato forestiero a L. 28 non sono vendute che apparentemente « sotto costo ». Il considerare ciascuna unità prodotta come una unità economica con un proprio costo e quindi concludere che alcune unità si vendono sotto il costo perchè si vendono ad un prezzo inferiore al costo attribuito a ciascuna unità, significa allontanarsi dalla realtà e quindi dalla sua giusta interpretazione. Quel che conta non è il costo unitario ma il costo totale di tutte le unità prodotte e quel che conta non è il prezzo unitario ma il prezzo globale risultante dalla somma di varî prezzi. Il costo è inscindibile come è inscindibile il prezzo. La vendita « sotto costo » in termini concreti, e quindi l'unica ammissibile, si avrebbe soltanto, appunto per la inseparabilità del costo

e del prezzo nei rispettivi elementi, quando il prezzo globale fosse inferiore al costo globale.

Quindi non è ammissibile, anche per questa ragione essenziale, la definizione del « dumping » come vendita sotto costo di un determinato prodotto in determinate sue quantità, in quanto quelle quantità coi rispettivi costi e prezzi non sono separabili, nei costi e nei prezzi, delle altre insieme alle quali sono prodotte.

E allora, intesici su questo punto, ne viene di conseguenza che *la definizione prevalente del « dumping » non si può mantenere.* Il vero *dumping* non si può definire una vendita sotto costo, nel senso di vendita di certe unità del prodotto sotto il costo unitario (poichè solo si può parlare di costo e di prezzo globali), non è l'applicazione della politica dei prezzi multipli, ma la sua negazione. Il monopolista, che esercita il *dumping* non percepisce il massimo reddito netto, nè si propone di conseguirlo, ma discende volontariamente al di sotto di questo massimo.

Certo vi sono delle zone grigie. Ogniqualvolta il reddito di monopolio comparisca come inferiore al massimo percepibile in quel determinato istante non per ciò siamo in presenza del vero *dumping.* Occorre stabilire se il predominio del concetto edonistico, come guida della condotta del monopolista, sia tuttora sicuro, perchè apparisca evidente il sacrificio del massimo reddito immediato in vista dei redditi conseguibili in un prossimo futuro, ossia il massimo reddito, considerato nel tempo, si presenti ancora come il fulcro della politica monopolistica; o se invece la rinunzia a quel massimo reddito apparisca la conseguenza della intromissione di elementi estranei al puro tornaconto individuale nella condotta del monopolista.

Esitano gli economisti, fedeli agli abusati preconcetti, che la esperienza smentisce, ad ammettere l'esistenza di una politica che non si inquadri entro i brevi limiti del postulato edonistico — individualistico e fanno sforzi da giganti per ricondurre i fatti ribelli al comune denominatore della loro logica. Ma la maraviglia se ne andrebbe se pensassero al gravissimo errore che essi commettono trasportando di peso nell'economia sociale i canoni immutabili di una supposta economia individuale.

La politica del produttore, che vuole introdurre le sue merci nel mercato straniero, non è una politica individuale, ma un elemento della politica collettiva, o nazionale, la quale si ispira a fini di carattere pubblico. E quindi i prezzi delle merci esportate possono subire l'influenza dei fini pubblici che dominano la politica commerciale degli stati in competizione. In ciò sta la vera spiegazione del « dumping », il segreto di questo « mistero ».

Gli economisti che negano questi fatti, o, se non li negano, il trascurano, come secondarii, mentre si indugiano a sillogizzare sulla condotta edonistica dei produttori individuali trascinano all'assurdo gli aforismi della scuola classica inglese, la quale, come meglio si dimostrerà nel seguente capitolo, si compiaceva di contemplare *sub specie aeternatis* e descrivere quindi come immutabili verità, certi aspetti dei fenomeni economici, che avevano necessariamente un carattere contingente.

Può dunque definirsi il *dumping* propriamente detto una forma di politica commerciale, diretta alla penetrazione nei paesi stranieri, dominata da fini di carattere prevalentemente pubblico ed implicante perciò un tale abbassamento dei prezzi delle merci esportate all'estero da cui risulta, in relazione coi prezzi contemporanei delle merci interne, pei produttori stranieri un reddito monopolistico in vario grado inferiore al massimo. Si osserverà che noi consideriamo l'elemento economico dei prezzi interni ed esteri come un elemento complementare non l'unico, ma così deve essere, se si vuole distinguere il *dumping* dalla politica dei prezzi multipli, in uno qualunque dei suoi casi e se si vuole convenientemente definire il carattere aggressivo e gli intenti politici di questa forma di penetrazione commerciale.

I due elementi economico e politico sono ambedue necessarî ed inseparabili. Non è sufficiente, pur essendo necessario, il solo elemento politico della argomentabile volontà di penetrazione violenta ma non è neanche sufficiente il solo elemento economico della straordinaria inferiorità del prezzo nel mercato di penetrazione in confronto con quello del mercato interno. Soltanto si potrà dire che quando questa singolare inferiorità relativa del prezzo esterno non può spiegarsi con la pura logica economica, o meglio edonistica, come il resultato della ordinaria politica mirante a conseguire il massimo reddito complessivo mediato o immediato, si ha ragione di argomentare la presenza di un elemento politico e ci troviamo, in questo caso soltanto, di fronte al vero *dumping* [1]).

---

[1]) L'ALLIEVI in alcuni suoi acuti scritti su questo argomento (ed. in « Rivista delle società commerciali », 1914), pieni di *vis* polemica e di fine arguzia, giustamente combatte la concezione edonistica del *dumping* che lo confonde con la politica dei prezzi multipli e definisce il *dumping* « un fenomeno dinamico a caratteristiche poliorcetiche », contrapponendo così la concezione « statica » della politica dei prezzi multipli a quella « dinamica » del *dumping*.

Con ciò l'Allievi ben giustamente colpisce il carattere di azione violenta ed aggressiva che del *dumping* è proprio e che esula dalla ordinaria politica dei prezzi multipli, ma non ugualmente lo speciale elemento economico del *dumping*, che

Le conseguenze più gravi pel paese colpito dal *dumping* non sono di carattere economico, ma di carattere politico. Coloro i quali affermano, in nome del maggior reddito dei consumatori, che contro il *dumping* è sconsigliabile, o almeno è pericolosa, qualsiasi difesa, prescindono interamente dagli effetti politici del *dumping*. Concediamo per un istante che la depressione dell'industria nazionale non difesa contro il *dumping* aggressore rappresenti una perdita di ricchezza minore del guadagno che i consumatori nazionali ricavano dal buon mercato delle merci straniere; forse si potrà concludere che la nazione colpita dal *dumping* ha tutta la *convenienza* a consentire libero campo alla politica aggressiva dello straniero? Bisognerebbe, per accogliere un concetto di questo genere, considerare la convenienza dello Stato e della nazione non dirò alla stregua di quella del singolo individuo, ma di quell' immaginario individuo che piace spesso agli economisti di concepire come il prototipo di tutti gli individui (primo errore) e poi (arbitrio ancora più grave) come il modello, in tutti i suoi pensieri e in tutti i suoi atti, di tutte le collettività in tutti i tempi!

Se l' aggressione straniera toglie all' industria nazionale i suoi caratteri nazionali, questo è un danno che nessun ipotetico acquisto di ricchezza può mai compensare. Una nazione e per essa uno Stato che, accertata l' aggressione, non pensino a reprimerla, ma se ne compiacciano, si manifestano, per questo fatto, indegni d' esistere.

Quindi la pura indagine edonistica, che riducesi a un puro calcolo di acquisti e di perdite di ricchezze, non ha, in questo campo, alcun valore, se rimane isolata e tanto meno se pretende (e tutti sanno come e quanto pretenda) di dominare.

Ciò non toglie che, così come è ordinariamente condotta, pecchi gravemente per molte altre ragioni.

E innanzi tutto si ragiona di « beneficio dei consumatori » e si paragona questo guadagno con la perdita subita dall' industria nazionale colpita dal *dumping*, tendendo a dimostrare la superio-

---

dei suoi intenti politici è documento manifesto, come nel testo si dimostra. Vi possono essere delle forme apparentemente aggressive, che sono invece l' applicazione genuina della politica dei prezzi variabili e che non possono dunque confondersi col *dumping*. Ma poi non sembra che la politica dei prezzi multipli possa contrapporsi al *dumping* pel suo carattere « statico », in confronto con quello dinamico che si presume esclusivamente proprio del *dumping*, in quanto, come più volte si è detto, la politica dei prezzi variabili può essa stessa presentare caratteri dinamici, ove sia preordinata al conseguimento del massimo reddito conseguibile nel tempo e non già in un istante isolato.

rità dell' acquisto sulla perdita. Sopratutto (seguendo le reminiscenze classiche) si insiste, per svalutare la perdita che deriva dalla depressione industriale, sul passaggio sicuro delle energie produttive da un' industria all' altra, cosicchè, dopo un certo periodo intermedio, mentre terminerà il danno pei produttori, prosegue e si consolida il guadagno dei consumatori. La fortuna non potrebbe essere maggiore. Ora, quand' anche si rimanga entro i brevi limiti del ragionamento edonistico, tutto questo risulta ugalmente arbitrario. I termini del paragone non sono omogenei e non si possono rendere omogenei, se non integrandoli, volta per volta, con tutti gli elementi concreti, da cui resulta l' importanza per la collettività nazionale di quel guadagno e di quella perdita. Affermare *a priori* la superiorità dell' uno sull' altro non ha significato, quando pure fosse pacifico che in quantità l' acquisto supera la perdita, perchè l' elemento quantitativo è uno di quelli da considerarsi, non l' unico.

Inoltre è da vedersi il fenomeno dall' aspetto dinamico, da cui si prescinde così volontieri. Supponiamo che, sul momento, si possa, dopo le debite indagini, constatare un vero acquisto di ricchezza, per parte della collettività nazionale. Sarebbe ingenuo affrettarsi a concludere che il *dumping*, contro l' intenzione straniera, si è risolto in un guadagno per la nazione. Noi separeremmo senz' ombra di ragione un momento della vita nazionale da tutti gli altri. Si è effettuato felicemente il passaggio del capitale e del lavoro dall' industria aggredita ad altre industrie e l' aggressione straniera ha raggiunto il suo scopo che era quello, più che di sopprimere, di dominare l' industria rivale. Perchè al *dumping* vittorioso non è necessario sussegua la scomparsa delle aziende nazionali, ma può seguire, ed è frequente, l'assorbimento di esse per parte della coalisione straniera. E allora, quando le imprese nazionali han perduto l' autonomia e son diventate un semplice elemento della coalizione straniera, hanno fine col *dumping* i momentanei ed illusori benefici dei consumatori nazionali, ai quali anzi potrà esser ritolto una parte di quel guadagno, di cui godettero in un periodo passeggiero. Cosicchè dallo stesso carattere aggressivo di questa politica di penetrazione commerciale, anche quando, per comodo di dimostrazione, se ne trascurino i più fondamentali effetti sulla vita nazionale, resultano la sicurezza delle perdite per le industrie colpite, se pure, dal punto di vista della collettività, riparabili in progresso di tempo e la momentaneità dei guadagni dei consumatori nazionali.

Qualche scrittore, pur non addentrandosi in queste indagini [1], e non valutando quindi a sufficienza i danni di un *dumping* esercitato da una coalizione estera, protetta dallo Stato, ne riconosce tuttavia i pericoli, quando questa politica aggressiva presenti carattere permanente e sia diretta contro industrie fondamentali e ammette che, in questi casi, sia legittima la difesa protettiva « senza deroga ai principî del libero scambio ». Però trova che sono anche da considerarsi i pericoli della difesa, perchè « il *dumping* è secreto e non si può stabilire, di fronte a una forte importazione di merci quando si tratti di *dumping* o di ordinaria concorrenza » e perchè i produttori sono interessati a sollevare falsi allarmi e a richiedere esagerate difese, che si traducono in un illecito lucro di alcuni gruppi privilegiati con danno di tutti. Obbiezioni che non intaccano nè punto nè poco il principio della necessità di difesa delle industrie aggredite in nome della vera convenienza nazionale ma riconfermano il dovere dello Stato di attuare la sua politica difensiva inspirandosi ai criterî del bene pubblico, onde trae la sua ragione di esistenza. Questi argomenti, assai cari ai teoristi del liberalismo astratto, non hanno proprio alcun valore. Perchè o si risolvono in una generale affermazione di incapacità dello Stato alla difesa protettiva e allora inducono in errore o, più modestamente, richiamano l'attenzione sul modo in cui deve essere applicata la politica difensiva e allora nulla aggiungono a ciò che tutti sono disposti a riconoscere, a ciò che resulta da un giusto concetto dello Stato e delle sue funzioni. Che se una particolare organizzazione di Stato fosse così deficiente da ingigantire questi pericoli, si concluderà che il danno deriva non dal difetto della politica economica, intrinsecamente buona, ma dalla insufficienza di quello Stato e quindi non si dovrà predicare la rinunzia alla difesa, ma il riordinamento dello Stato; come sarebbe assurdo concludere che *lo Stato* deve rinunziare a una qualunque delle sue attribuzioni, anche fondamentali, perchè qualche Stato se ne dimostra, in vario grado, incapace.

Nè giova distinguere, come sembra all'Hobson, tra i casi « gravissimi » e gli altri, concludendo che solo in casi gravissimi è consigliabile la difesa, mentre negli altri più conviene sopportare il danno. Dato che veramente convenga, in concreto, per la minor gravità dell'aggressione, piuttosto sopportarla che difendersi, sarà

---

[1]) HOBSON, *International trade. An application of economic theory*, Londra 1904, pp. 136 ss.

questa una conseguenza esclusivamente della insufficienza dello Stato e il problema sarà di rimediarvi, per organizzare la difesa ed evitare il danno alla nazione, vale a dire sarà di sopravalutare l'opera dello Stato, per renderne « conveniente » l'azione, anzichè perpetuare il danno all'infinito.

Il prof. Jannaccone [1]), seguìto dal Fanno [2]), ha esposto un suo concetto del *dumping,* che è in pieno contrasto con la logica e coi fatti. Perchè si abbia il *dumping*, egli dice e ripete il Fanno ricavandone discutibili conseguenze, « quel che occorre è che il prezzo di vendita dei prodotti stranieri sia inferiore al costo di produzione dei rivali che si vogliono debellare, acciocchè siano essi costretti a vendere al disotto del proprio costo ».

Ma allora, ben giustamente gli ha contrapposto il Cabiati, « è *dumping* la legge stessa che determina e regola la concorrenza fra i mercati aperti ». Perchè da un paese si possa esportare un prodotto in un altro paese è necessario, se non sufficiente, che il prodotto venga fabbricato nel primo paese a tali condizioni da potersi vendere nell'altro a un prezzo minore del costo di produzione di questo secondo paese. Ci troviamo dunque di fronte alla solita legge della concorrenza. A questo argomento fondamentale il prof. Jannaccone rispose col suo silenzio, nè potè certo illudersi di averlo distrutto sol perchè riuscì a dimostrare che, nell'opinione di alcuni teorici e pratici americani ed inglesi, la parola *dumping* significa vendita all'estero a minor costo che all'interno, ma non necessariamente *sotto costo*.

Significa forse questo che si intenda per *dumping* la vendita sotto il costo dei produttori interni, come arbitrariamente commentano l' Jannaccone ed il Fanno? Quando, per esempio, la legge doganale Canadese del 12 aprile 1907 parla di prezzo inferiore « al *giusto valore di mercato dello stesso articolo venduto per consumo locale in corso ordinario ed usuale nel paese onde viene esportato* », accenna ad una speciale ed *ingiusta* discriminazione di prezzi a danno del paese nel quale avviene l'importazione, ma non dice affatto che il carattere essenziale del *dumping* sia la vendita sotto il costo interno, anzi lo esclude dal momento che ricerca questo carattere esclusivamente in un *determinato* rapporto fra i due prezzi, quello del paese esportatore e quello del paese importatore. Eppure, in omaggio a

---

[1]) Nel cit. scritto *Il « dumping » e la discriminazione dei prezzi.*

[2]) FANNO, *Contributo alla teoria dell'offerta a costi congiunti*, nel « Giornale degli Economisti e Rivista di Statistica », ottobre 1914, supplemento.

questa infondata interpretazione, il Fanno dichiara senz'altro « dominante » e quindi da accogliersi senza riserve e da trascinarsi a tutte le estreme conseguenze, un'opinione, la quale, ch'io sappia, è soltanto quella di un solo: il prof. Jannaccone!

Del resto il concetto del prof. Jannaccone, ove sia seguito nelle sue applicazioni, rivela quella stessa intima ed abituale contraddizione, che ci è accaduto di avvertire anche in parecchi altri concetti dell'autore (§§ 73 ss.). Egli distingue le forme del *dumping* in forme pacifiche e forme belliche. Si chiamerebbero « forme pacifiche » quelle discriminazioni dei prezzi, mercè le quali, mantenendo immutata la quantità della produzione, se ne vende sul mercato estero una parte che non si trovò a collocare sul mercato interno oppure, aumentando la quantità della produzione e mutando conseguentemente le dimensioni delle imprese, nonchè il costo marginale ed il costo medio unitario di produzione, si vende sistematicamente sul mercato estero una parte della maggior produzione. Invece si chiamerebbero forme belliche del *dumping* quelle forme di discriminazione dei prezzi, mercè le quali, rimanga o non rimanga immutata la produzione, si mira ad espellere i rivali dal mercato estero.

Lasciando di rilevare che questa concezione del *dumping* non riesce a distinguerlo dalla comune discriminazione dei prezzi, ossia viene a confondere la normale descriminazione col *dumping* [1]), osserviamo che se si ammettono a far parte del *dumping* anche quelle forme belliche, che per alcuni sono esclusive, si cade poi in contraddizione richiedendo come requisito *necessario e sufficiente* di queste forme la vendita sotto il costo dei produttori del paese d'importazione. Se questa vendita sotto il costo del paese d'importazione e magari, come

---

[1]) Anche il Loria, *Sul deprezzamento delle esportazioni*, in « Riforma Sociale », marzo 1914, estr., p. 5, afferma che non sussiste analogia fra il regime dei prezzi multipli e il *dumping*, o, com'egli lo chiama, il regime delle esportazioni deprezzate. Ma fa consistere la differenza in un elemento del tutto esteriore: i prezzi multipli si riferiscono a prodotti che hanno almeno un'apparenza diversa (posti di diversa classe, cioccolatini in carta bianca e in carta d'oro ecc.) mentre il prodotto che è oggetto della esportazione deprezzata è realmente ed apparentemente identico a quello venduto nel mercato nazionale. Ora la condizione esterna necessaria perchè il monopolista sia messo in grado di esercitare la politica dei prezzi multipli non è la *sostanza* di questa politica, ne è soltanto un presupposto, ma è ben chiaro che il regime dei prezzi resta identico anche se muta il presupposto che ne consente l'esercizio. Sia che nello stesso mercato il monopolista offra il bene sotto apparenze diverse, sia che offra lo stesso bene, e sostanzialmente e apparentemente, in diversi mercati egli svolge l'identica politica.

È chiaro dunque che non può esser questa la vera differenza fra prezzi multipli e *dumping;* la diversità deve consistere in un *quid* che colpisca nella sua natura la condotta del monopolista, come nel testo si dimostra.

ammette l'autore, sopra il costo del paese d'esportazione, non è che l'esplicazione della consueta politica del produttore monopolista, mirante a conseguire, mercè i prezzi varî, il massimo reddito netto, in che cosa si manifesta l'intenzione bellicosa del produttore straniero? Vi deve essere qualcosa che contraddistingua queste forme di *dumping,* in modo che si possa separarle tanto dalle altre pacifiche quanto, aggiungo io, dalla comune discriminazione dei prezzi. Altrimenti ci mettiamo in evidente contraddizione con noi stessi, prima ammettendo che il *dumping,* almeno talvolta, sia la manifestazione pratica di una guerra economica fra i produttori stranieri ed i produttori nazionali od altri produttori concorrenti sul mercato nazionale e poi negando qualsiasi carattere di guerra a questa politica di penetrazione straniera nel mercato nazionale. *Si vuole* o non *si vuole* espellere i venditori concorrenti? Se si vuole, l'intenzione deve avere un documento esterno, che ce la riveli. Che se invece l'espulsione dei concorenti è semplicemente la conseguenza indiretta di una normale discriminazione dei prezzi allora l'intenzione bellica se ne va e il *dumping* bellicoso con essa.

Dovrebbe accorgersene anche il prof. Jannaccone, il quale confessa che « di fronte a casi concreti noi *non possiamo* dire se il connotato di queste forme (il fine di espellere i concorrenti) esista o non esista; possiamo solo giudicare *a fatti compiuti* ». Di modo che il *dumping* bellico non si potrebbe riconoscere che dopo la sua fine. Sono scomparsi i rivali; dunque l'intenzione bellica c'era; non sono scomparsi, dunque non c'era. Ma questo è assurdo, ed è una assurdità che deriva precisamente dal criterio adottato dall'autore (la vendita sotto il costo dei produttori interni), che di per se stesso nulla significa ed è anzi compatibile con la più pacifica politica di concorrenza ai produttori interni.

La migliore dimostrazione della inaccettabilità del concetto di *dumping* sostenuto dal prof. Jannaccone ci è offerto dall'applicazione che il Fanno ne crede legittima al caso della produzione a costi congiunti. « Si ha il *dumping*, ripete il Fanno, ogni qualvolta il produttore del paese S compia le vendite nell'altro paese a prezzi inferiori ai costi dei produttori di questo ».

Ma allora, si domanda l'autore, come si stabilisce l'esistenza del fenomeno, perchè nel caso dei costi congiunti manca un costo specifico per ognuno dei beni prodotti, se il produttore straniero offre uno solo dei beni a prezzo inferiore a quello dominante e si astiene dall'offrire l'altro oppure lo offre a prezzo talmente elevato da rendere nulla la vendita? Quel che nel caso dei costi congiunti,

risponde l'autore, interessa non è il prezzo dei singoli beni, ma il prezzo globale. È questo il prezzo che va assunto come termine di paragone di fronte al costo. Ora il prezzo globale dei due beni deve coincidere nel paese, in cui l'esportazione avviene, col costo nazionale globale; quindi se il produttore straniero vende il bene a un prezzo inferiore all'iniziale, provoca il ribasso del prezzo globale, che discende dunque al di sotto del costo, e perciò il produttore nazionale si vede costretto a vendere « sotto il proprio costo ». Ed ecco il *dumping*. È facile ripetere che se proprio questo fosse il *dumping* si avrebbe ogni volta che un produttore straniero si introduce in un paese e quindi, come si è detto, l'ordinaria concorrenza sarebbe *dumping*. Ma v'ha di più.

I produttori del paese, in cui avviene l'esportazione (T), sono costretti a vendere il bene, di cui si tratta (A), ad un prezzo inferiore all'iniziale, cioè a vendere i due beni congiunti (A e B) ad un prezzo inferiore al costo globale. In seguito a tal fenomeno, constata il Fanno, la produzione globale si « ritirerà dai costi più elevati », non dunque dai costi meno elevati, cioè seguiteranno a produrre soltanto i produttori più favoriti, quelli cioè il cui costo è tuttavia reintegrato dal prezzo; gli altri « si ritirano » [1]). Ma se ciò è vero, è chiaro che il prezzo globale di A e B nel paese T coincide col costo interno e che i produttori stranieri non vendono sotto il costo dei produttori interni. E allora in che consiste il *dumping?* Non può consistere nella vendita sotto il costo dei produttori interni, dal momento che, dopo un istante transitorio, il prezzo coincide col costo. Anzi la conclusione che inevitabilmente deriva dalle precedenti constatazioni è precisamente questa: che il *dumping,* secondo il criterio della vendita sotto il costo dei produttori interni e procedendo le cose come l'autore le descrive, non può esistere mai, come fenomeno immanente. Perchè o i produttori interni scompaiono, non resistendo alla concorrenza estera, e allora non vi è più un costo interno, che serva quale termine di paragone per dedurne in correlazione col prezzo, l'esistenza del *dumping*; o i produttori interni parzialmente persistono e allora vuol dire che il prezzo non è inferiore al costo dei produttori stessi, ma con quello coincide.

Chè se si volesse opporre essere sufficiente ad individuare il *dumping* il momentaneo carattere della vendita del prodotto straniero sotto il costo interno (a parte ogni altra osservazione), devesi rispondere non potersi, senza evidente vizio logico, definire come

---

[1]) Fanno, *op. cit.*, p. 111, n.

carattere dominante di un fenomeno un elemento, che non s' incontra già costantemente durante lo svolgersi del fenomeno stesso, ma solo comparisce incidentalmente in un momento iniziale e transitorio della sua esistenza. Nel che consiste la prova più manifesta dell'assurdità del concetto di *dumping* accolto dal prof. Jannaccone.

E una riprova se ne vede nelle conclusioni a cui il Fanno è costretto a giungere per avere assorbito simili premesse.

Non tutti i produttori del paese, in cui si afferma la concorrenza straniera, scompaiono, ma in parte rimangono e precisamente quelli a costi meno elevati. In seguito a ciò nel paese soggetto alla concorrenza straniera « diminuisce », ma non scompare, la produzione di *A* e *B*, tanto che, in seguito a questa diminuzione della quantità prodotta di *B*, avverrebbe un altro fenomeno non meno « singolare, derivante dal gioco dell'offerta a costi congiunti », cioè i produttori del paese S sarebbero, diremo così, trascinati, ad estendere le vendite, inizialmente circoscritte al solo bene *A*., anche all' altro, ossia il *dumping* cominciato col solo bene *A*, si estenderebbe, con la solita regolarità meccanica, anche all' altro bene. E questo *dovrebbe* avvenire, perchè, come conseguenza del *dumping* sul bene *A* e della diminuzione di produzione dei beni *A* e *B*, il prezzo di *B tende ad elevarsi*. « Onde se inizialmente il produttore del paese S offriva il bene *B* in *T* a un prezzo a un po' superiore a quello ivi dominante, senza effettuare alcuna vendita, ora, senza diminuire il prezzo originario di offerta, si troverà nella possibilità di vendere anche il bene *B* ». Il che è prima di tutto *arbitrario*, perchè è il resultato di una arbitraria modificazione della premessa, da cui ci eravamo partiti: che il produttore di S *non offrisse nel paese T il bene B o lo offrisse a prezzo talmente elevato da renderne nulla la rendita*. Noi ora modifichiamo la premessa, per comodo di dimostrazione, e supponiamo che quel bene *B* fosse offerto a un prezzo « *un po'* » superiore a quello dominante in *B*. Ma questa è una nuova ipotesi e allora noi non abbiamo autorità alcuna di confonderla con l' antica, ricavandone conclusioni addirittura generali ed uniformi sul preteso *dumping* nel caso dell'offerta a costi congiunti, nè quindi motivo alcuno di profetizzare « automatiche » estensioni del così detto *dumping* dal bene *A* al bene *B*.

Ma vi è da osservare dell' altro. Diminuisce la produzione di *B*, si dice, e quindi ne aumenta il prezzo, consentendo ai produttori stranieri di vendere il bene senza modificare l' originario prezzo di offerta. Ora si domanda: di che cosa s' intende parlare? Non certo dell' attimo fuggente e inafferrabile, che non ha importanza,

ma del tempo necessario e sufficiente allo svolgersi di una tendenza determinata. E allora, a mano a mano che il produttore di S integra con la sua offerta l'offerta diminuente del produttore di T, paralizza la tendenza alla diminuzione di prezzo del bene B, cioè elimina la pretesa condizione necessaria del preteso *dumping*. E, come sempre, l'errore consiste nel trasferire arbitrariamente all'ipotesi dinamica le conclusioni di una ipotesi statica, il che è un vizio logico molto grave. Da un lato si ammette il movimento (« la produzione di *A* e di *B* diminuisce e il prezzo di *B* si eleva »); dall'altro si nega il movimento (l'offerta del produttore di S non si considera nella sua influenza successiva nel tempo sul prezzo di *B*).

Ma quand'anche tutto quel che precede non fosse vero, rimarrebbe sempre fuori della logica l'affermata estensione del « dumping » dal bene *A* al bene *B*. Perchè il produttore di S può vendere il bene *B*, mantenendo immutato l'originario prezzo di offerta? Perchè ne è aumentato il prezzo nel paese T. Ora significa forse questo che il produttore di S continuerà a vendere da ora in poi i beni *A* e *B* ad un prezzo globale inferiore al costo globale dei due paesi nel paese T, condizione indispensabile perchè si abbia il *dumping* secondo la nota teorica? No, perchè se aumenta il prezzo di *B* e quindi il prezzo globale e se contemporaneamente la produzione in T si ritira « dai costi più elevati », non che estendersi il *dumping* dall'un bene all'altro, accadrà precisamente l'inverso: che il *dumping*, inteso in quel significato, tenderà a scomparire per l'aumento del prezzo globale del produttore di S contemporaneo alla diminuzione del costo globale del produttore di T. Cosicchè se una particolarità singolare dovesse avere il così detto *dumping* nel caso dell'offerta a costi congiunti, sarebbe proprio quello di distruggere se medesimo, proprio con quella « fatale » automaticità che è sì cara ai fautori del combattuto indirizzo.

§ 190. — Dopo avere ammesso [1]) mentre prima tendeva a negarlo [2]) che il *dumping* è « un'arma di guerra insidiosa, pieghevole, rapida » (e ciò allo scopo di ricavarne la illogica conseguenza che non vale contro il *dumping* nessuna barriera protettiva) il prof. Jannaccone immediatamente ritorna su quel che aveva detto e *per nuovi pensier cambia proposta.*

---

[1]) Nel suo scritto *Prezzi di guerra. A proposito di sindacati, di « dumping » e di protezione* nella « Rivista delle società commerciali ». 30 giugno 1914.

[2]) Nel citato scritto *Il « dumping » e la discriminazione dei prezzi.*

Se v'è un'esempio, che si potrebbe chiamare classico, di un *dumping* diretto al fine di imporsi violentemente sul mercato straniero è proprio il *dumping* siderurgico tedesco in Italia. Durante il periodo 1903-1909 si praticano in Italia prezzi apparentemente conformi a quelli dei mercati mondiali, ma effettivamente inferiori (se si considerano i premi, rimborsi, riduzioni concessi per le esportazioni in Italia dai sindacati delle ghise e dei carboni e dalle ferrovie di Stato); nel biennio 1910-1912 si vende a L. 94 la tonnellata quei prodotti (*Formeisen*) che nei mercati mondiali si vendevano a L. 122-132 e nel mercato interno a L. 150-170 [1]). Non è forse questo trattamento *speciale* usato all'Italia la più evidente dimostrazione dei propositi bellicosi del sindacato germanico? Così non sembra al prof. Jannaccone, il quale, dimenticatosi di aver consentito che il *dumping* è, o almeno può essere, « un'arma di guerra », scopre che il *dumping* germanico in Italia aveva le più pacifiche intenzioni del mondo. I siderurgici germanici applicavano *sic et simpliciter* la ordinaria politica dei prezzi multipli, stabilendo « i prezzi per la esportazione (anche in Italia) *in stretta relazione col mercato interno* ». Ne sarebbero una prova le variazioni che il prezzo ha subìto in Italia nel periodo 1903-1913. Ma come si può ammettere una deduzione di questo genere? Noi ci troviamo di fronte a questo fenomeno: i prezzi in Italia dal 1903 al 1913 scendono fino ad un minimo di L. 25 o 30 sotto il costo e precisamente dal 1909 al 1910 presentano un'improvvisa diminuzione di circa trenta lire la tonnellata. Per asserire che un fatto di tale importanza è in stretta relazione col mercato interno, bisognerebbe provare che dal 1909 al 1910 si sono verificate nel mercato interno tali variazioni da giustificare un subitaneo sbalzo come quello che i prezzi hanno avuto in Italia, il che si deve escludere. Altrimenti ci si dibatte nel solito circolo vizioso, per cui, stabilito il preconcetto che la politica *economica* dei prezzi multipli è l'unica ammissibile (perchè la « logica economica » altre non ne ammette) si proietta violentemente sui fatti quel dogma intangibile, dando per dimostrato quel che si dovrebbe dimostrare, anzi quello che i fatti smentiscono.

Ma ciò che maggiormente sorprende è il secondo argomento su cui il prof. Jannaccone appoggia la sua tesi paradossale. Durante il 1909-1912 si praticano in Italia prezzi di gran lunga inferiori a quelli dei mercati mondiali. Ebbene l'autore nega l'inten-

---

[1]) Ved. Ridolfi, *La siderurgia italiana e la protezione doganale* in « La metallurgia Italiana », 1914, estr., cap. IV, pp. 18 ss.

zione violenta del sindacato germanico, candidamente osservando che « non poteva elevare il prezzo nel mercato Italiano quando la importazione vi andava diminuendo nel 1909-1913 ». E chi dice che dovesse elevarlo? Qua si domanda perchè lo abbia abbassato *fino a quel punto* e poichè non si trova il più piccolo rapporto fra le vicende del mercato interno e quel ribasso così straordinario, si afferma che quella diminuzione improvvisa e violenta non s' inquadra nella politica ordinaria dei prezzi multipli, senza una violenza ancor più grave contro l' evidente realtà.

Ora ecco di riserva un terzo argomento che, secondo il professore Patavino, smentirebbe a chiare note l' intenzione aggressiva del sindacato germanico: l' accordo del 1913 con la siderurgia Italiana. Son venuti a un accordo, *dunque* volevano l' accordo, *dunque* le loro intenzioni eran pacifiche e modeste: niente più che mantenere sul mercato Italiano una vendita annua di trentasette mila tonnellate, proprio una miseria.

Ma se l' accordo momentaneamente è stato raggiunto si deve alla resistenza degli industriali Italiani. Poichè dunque la coraggiosa resistenza dei nostri industriali ha frenato, per un istante, la prepotenza degli stranieri, si deve concludere che le intenzioni di costoro erano quanto si può credere moderate e pacifiche?

Se non che l' economista, di cui contestiamo le vedute, ha in disparte per ultima una graziosa sorpresa. I nostri siderurgici dal 1910 al 1913 dovettero adattarsi a vendere sotto costo pur di resistere alla prepotenza del *trust* germanico. Ebbene che cosa significa questo? Che essi « hanno fatto il *dumping* contro il sindacato tedesco per cacciarlo dal mercato ». Stupefacente affermazione, la quale sconvolge tutte le idee che ci eravamo formate sino ad oggi sul *dumping*. Ma come può chiamarsi *dumping* la difesa contro il *dumping*, forse che è un' aggressione la difesa contro l' aggressore? Comprendo: gli elementi del diritto penale sono per l' economia ipotetica un ostacolo disprezzabile: *de minimis non curat praetor.*

Naturalmente anche il prof. Jannaccone ha una visione abbastanza rosea degli effetti del *dumping* per le industrie nazionali. Da una parte, egli dice, abbiamo il danno recato all' industria direttamente colpita, ma dall' altra abbiamo « il vantaggio risentito da tutte quelle che ne consumano i prodotti ».

Consente, è vero, che questo vantaggio deve essere « svalutato », a causa della incertezza e della instabilità dei prezzi per l' esportazione all' estero nel regime sindacale, ma ritiene che si possa trovar modo, nell' interesse dell' economia nazionale, di eliminare il più possibile i danni, lasciando sussistere i vantaggi.

L' autore ricorda quel procedimento di integrazione fra imprese per *complessi,* di cui già (§ 118) innanzi dicemmo, ma, valendosi dei procedimenti logici consueti, ricava da premesse accettabili, che toglie dal Pantaleoni, inaccettabili deduzioni, di cui non nessuno vorrà contestargli la paternità.

« Per elidere gli effetti dannosi del *dumping* e per conservarne i vantaggi, il mezzo più atto è quello di una *integrazione in linea verticale* dei rami di una stessa industria. »

Ecco come si verificherebbe il miracolo. Se il *dumping* è esercitato sui prodotti di un certo ramo dell' industria siderurgica, i quali servono alla fabbricazione di altri prodotti della stessa industria, questi secondi prodotti possono essere, a loro volta, o fabbricati da un altro ramo della stessa industria siderurgica o entrare come coefficienti di produzione di un' altra industria diversa dalla siderurgica. Esiste, secondo l' autore, la possibilità di eliminare tutti i danni del *dumping* per l' industria nazionale e magari di trasformare il danno in un grande vantaggio, mercè un procedimento semplicissimo: integrando fra loro i rami di una stessa industria. Sembra strano che non ci sia pensato prima!

Se le industrie produttrici del prodotto colpito dal *dumping* straniero (A) assumono anche la trasformazione di quel prodotto nel secondo (B), si ha una nuova azienda complessa $A\,B'$, la quale ripartisce la quantità di A', ch' essa produce, fra la trasformazione in B' e la vendita ad altre aziende. E allora il miracolo è *quasi* fatto: il *dumping* che dall' estero venga esercitato su A' è indifferente alla industria nazionale per quanto riguarda la prima operazione e se può nuocerle nei rispetti nella seconda, tutto sta nello spingere la integrazione fino al punto che una grandissima parte di A sia trasformata in B' nelle stesse aziende. Basta volere.

Si noti bene: l' autore parte dall' ipotesi, certo conforme al vero, che lo stesso procedimento di integrazione fra aziende, che egli consiglia al paese colpito dal *dumping,* sia praticato, e da gran tempo e più perfettamente, dal paese aggressore. « Se il *dumping* è uno strumento di lotta, non v' è mezzo più atto per difendersene e per combatterlo che creare organismi di lotta aventi struttura simile a quelli dai quali esso vien praticato ».

Ma se lo stesso processo di integrazione è già applicato all' estero, se si concede, come indeclinabile premessa, che l' industria estera vuol penetrare a forza nel mercato nazionale, è evidente che il procedimento di integrazione non salverà nè punto nè poco l' industria nazionale dal *dumping* straniero. Sarebbe quanto dire che

la potenzialità di una industria di un paese a svolgere la politica aggressiva di penetrazione, che si chiama *dumping* dipende *soltanto* dalla « struttura » degli organismi economici praticanti codesta politica, mentre si tratta, come sempre, di un elemento fra cento.

Il *dumping* che riusciva prima a colpire il prodotto *A* si sposterà dal prodotto *A* al prodotto *B* e il danno per l' industria nazionale potrà accrescersi nonchè diminuire. Per quale ragione dobbiamo suppore immobile l' oggetto del *dumping*; immutabile dobbiamo ammettere, nell' ipotesi che esaminiamo, la sola intenzione aggressiva; ma se le aziende straniere, coordinate in complessi, hanno la facoltà di spostare il campo della battaglia, non è logico supporre che rinunzino alla lotta soltanto perchè le industrie nazionali hanno tentato di imitarle nell' ordinamento produttivo.

Ma qua non si ferma l' economista Patavino nel decantare le virtù del suo magico rimedio contro il *dumping* bellicoso. Vi è un' altra forma di integrazione, che dà resultati anche più meravigliosi e si chiama *B' A*. Vale a dire se le aziende produttrici del secondo prodotto (*B*) assumono anche la produzione del primo (*A*), cioè se la marionetta economica si rivolta dall' altra parte, allora il *dumping* è una vera manna per la nazione. Altro che dazî protettivi! Più si abbassa il prezzo del prodotto straniero più abbondante è la pioggia di ricchezza che delizia il paese. Il *dumping* fatto su *A* non nuoce all' azienda complessa *B' A* ma le giova; perchè essa accrescerà la produzione diretta di *A* o aumenterà l' acquisto di *A* sul mercato a seconda del costo delle due operazioni. Se i prezzi del *dumping* sono inferiori al costo di produzione diretta, essa può trovarsi in grado persino di esportare *B'* in concorrenza delle aziende similari del paese da cui il *dumping* proviene. Ecco dunque che il *dumping* aggressivo straniero con un colpo di bacchetta magica, con una semplice integrazione fra le aziende nazionali, si trasforma nel generoso dispensiere dei più invidiati favori al nostro paese.

Naturalmente tutto ciò presuppone che il bellicoso aggressore, senza rifiatare, subisca la manovra dell' avversario, che si trasformi tutt' un tratto nel più fido alleato del nostro paese, da quell' accerrimo nemico che egli era; ma chi mai vorrebbe occuparsi di una condizione di così lieve importanza, di cui non è certo il caso di tener conto nella « pura teoria »? Peggio per i fatti se osassero contrapporsi alla « teoria »; peggio per i fatti se, per esempio, dimostrassero che le industrie straniere, supposte, non si dimentichi mai, di gran lunga più forti delle nostre, come quelle che da lungo tempo praticano il metodo della integrazione fra aziende, non hanno

che ad esercitare il *dumping* sul prodotto *B* per sconvolgere tutti i nostri piani di difesa e di offesa! Vogliono il fine, cioè il dominio del mercato straniero, si suppone che ne abbiano i mezzi; or come dovrebbero abbandonare il proposito a mezza strada, soltanto per provare che il prof. Jannaccone aveva visto giusto e lontano?

Ciò naturalmente non significa che il procedimento integrativo non possa consentire all'industria nazionale risparmî sui costi, ma vuol dimostrare assurde le conseguenze che si ricavano da questa verità circa i metodi di resistenza contro l'aggressione straniera.

Nè infine sembra fondata sopra basi più solide la profezia di pace universale, col benessere di tutti i popoli, che il medesimo autore arrischia, nel caso che il suo infallibile rimedio fosse applicato dalle nostre industrie. La formazione di grandi unità complesse fra singoli mercati nazionali porta, egli dice, *quasi sempre* alla coordinazione di esse in sindacati internazionali. Se anche nel paese aggredito si formano integrazioni industriali della forma AB' e $B'A$, la lotta industriale fra le due nazioni termina come per incanto e i belligeranti « si ripartiscono d'accordo i mercati, riserbando il mercato nazionale alle aziende nazionali e fissando zone d'esclusiva influenza sui mercati neutri ». Anche qua l'autore parafrasa, svisandola e trascinandola a conclusioni inverosimili, una osservazione del Pantaleoni. Aveva detto il Pantaleoni che i sindacati *complessi* distinguonsi dai *monopolisti*, anche per il carattere di internazionalità, che i primi presentano a differenza dei secondi [1]). Ed ecco che il prof. Jannaccone assorbe, senza discutere, l'affermazione autorevole e, fatto un piccolo salto di logica, conclude: *dunque* se le industrie nazionali formano un sindacato complesso *ipso facto* il sindacato diventa internazionale e quindi la lotta termina con vantaggio di tutti.

Ma innanzi tutto il Pantaleoni aveva detto che questi sindacati complessi sogliono essere internazionali, ma non aveva detto affatto che quando in due nazioni contendenti coesistono due organizzazioni sindacali del genere da lui descritto, per necessità, e neanche « quasi sempre », si debba formare dei due sindacati un sindacato solo. In secondo luogo, come già ebbi altrove occasione di dimostrare [2]) non può accogliersi l'opinione del Pantaleoni che un carattere differenziale dei sindacati complessi, in confronto dei monopolistici, sia l'internazionalità dei primi, perchè noi troviamo

---

[1]) Nel citato scritto *Osservazioni sui sindacati e sulle leghe* in « Scritti varii di economia », II, p. 196.

[2]) Nel mio scritto *Natura economica e disciplina giuridica dei sindacati fra aziende*, cit., estr., p. 15.

una infinità di sindacati internazionali che sono precisamente sindacati monopolistici [1]). Mentre non si potrebbe neanche asserire *e converso* che per necessità i sindacati complessi *debbono* essere internazionali.

Quindi, nell'ipotesi di una coordinazione sindacale delle nostre industrie colpite dal *dumping,* niente porta a ritenere che la lotta dovrebbe per necessità terminare, come l'autore s'immagina, e terminare per sempre.

Ma poi, costituendosi un sindacato internazionale come l'autore augura, avremmo un sindacato internazionale tra imprese connesse, riunite in un complesso economico, come uno di quei sindacati di cui parla il Pantaleoni? Neanche per ombra; noi avremmo un sindacato monopolistico regolante la condotta di imprese concorrenti. Quindi, come accennavo, l'autore non riproduce, ma svisa il pensiero del Pantaleoni quando riferiscesi al carattere d'internazionalità dei sindacati complessi e ai vantaggi che ne derivano « per una più economica ripartizione del prodotto »

Costituito dunque un sindacato monopolistico internazionale noi non avremmo i vantaggi, che il Pantaleoni descrive, come derivanti dalla federazione internazionale di imprese connesse [2]), ma avremmo i danni del monopolio, senza raggiunger lo scopo della difesa nazionale dell'industria.

Vano è dunque asserire che l'unione sindacale risolve, come non potrebbe la protezione, il problema della difesa dell'industria nazionale minacciata dalla preponderanza straniera, non lo risolve neanche nel caso in cui si arrivi alla costituzione di un sindacato internazionale, cui partecipi la nostra industria. Anzi nell'atto stesso in cui questo sindacato si costituisce, l'industria nazionale perde la sua indipendenza e in tanto acquista *pel momento* possibilità di esistenza in quanto ha perduto la propria autonomia. Ricordando che il *dumping* esercitato dall'industria straniera ne aveva dimostrato la preponderanza e la prepotenza, si vede chiaro che la cosa significa per l'industria aggredita la pace eventualmente ottenuta con la rinunzia alla propria autonomia nazionale.

Ma naturalmente tutto questo non ha importanza alcuna di fronte all'economia universale, e il prof. Jannaccone potrà continuare a ripetere che, se si trascura qualche inevitabile « attrito »,

---

[1]) Vedi anche ora l'enumerazione dei sindacati internazionali fatta dal BROGLIO D'AJANO, *Sindacati internazionali* in « Rivista delle società commerciali », 30 giugno 1914.

[2]) PANTALEONI, *op. cit.*, p. 197.

col suo metodo si è riusciti finalmente a scoprire il vero ed infallibile surrogato della protezione doganale. Ed invero era tempo. Pare impossibile che gli uomini non c' abbian pensato prima.

§ 191. — Esaminiamo, in rapporto alla penetrazione commerciale in paesi stranieri, il caso della produzione a costi congiunti e dei fenomeni relativi all' esportazione in tale ipotesi. Secondo un recente scrittore, che ha dedicato molto sottili indagini a questo tema [1]), noi ci troveremmo di fronte a « singolari anomalie » emergenti dalla produzione a costi congiunti, che avrebbero importantissime conseguenze sull' esportazione, nella quale si avrebbero casi veramente « singolari ».

Ma se vediamo bene di che cosa si tratta, sarà facile convincersi che l' autore ha molto esagerato la peculiarità ed eccezionalità di questi fenomeni, giungendo a conclusioni che reggono soltanto in ipotesi astratte, al solito, non rispondenti alla vita, ossia alla condotta effettiva del monopolista, di cui precisamente si tratta e della quale esclusivamente c' importa.

Il monopolista di due beni prodotti congiuntamente ne regola, come sempre, la produzione e la vendita in modo da conseguire il massimo guadagno netto, ma nello stesso tempo deve produrre i due beni in un rapporto quantitativo determinato. Tutte le complicazioni deriverebbero, in sostanza, dall' unico fatto che queste due condizioni non sono sempre compatibili.

Il ricavo totale del monopolista deriva dalla somma dei ricavi parziali per ciascuno dei due beni; tanto per l' uno quanto per l' altro dei due beni il ricavo massimo parziale si ottiene ad una quantità determinata e le due quantità sono indipendenti fra loro, perchè suppongonsi giustamente indipendenti le curve di domanda dei due beni. Ma abbiamo detto che i due beni vengono prodotti congiuntamente, ossia che vi è in rapporto fisso fra le quantità che dell' uno e dell' altro vengono prodotte. E allora come si contiene il monopolista, che cerca il massimo ricavo totale? Per un certo periodo, finchè i punti di ricavo massimo parziale non sono raggiunti e l' intera quantità prodotta dei due beni si può mettere in vendita, le cose procedono senza difficoltà, ma la « complicazione » incomincia quando per uno dei due beni si raggiunge il punto di ricavo massimo parziale, ove naturalmente questo punto non coincida con quello dell' altro.

---

[1]) Fanno, *Contributo alla teoria dell' offerta a costi congiunti*, cit.

Allora si procede nella produzione dei due beni congiunti fino a toccare il punto di massimo ricavo parziale anche per l'altro bene e poichè le quantità del primo bene prodotte oltre il massimo suo ricavo non possono essere vendute, si distruggono nel caso di mercato chiuso, si vendono « a qualunque prezzo » nei mercati esteri nel caso di mercati comunicanti. Qui starebbero, secondo il Fanno, tutte « le enormi complicazioni », le « anomalie », le « singolarità », appena lontanissimamente intuite da alcuni scrittori (il Taussig ed il Pigou), i quali però non si eran dati la pena di approfondire il tema come si conviene.

Ma io penso che questi scrittori si mettessero proprio dal giusto punto di vista, onorando di breve ricordo il problema che, per la sua semplicità e direi anzi normalità, non richiede tanto sfoggio di illustrazioni grafiche e calcoli algebrici [1]).

E innanzi tutto domandiamo: è proprio *necessario* che il monopolista distrugga, nell'ipotesi del mercato chiuso, la quantità del bene ottenuto oltre il suo ricavo parziale massimo? [2]).

Tutto dipende dal modo onde concepiamo la convenienza del monopolista e la sua politica. Su questo punto già ci siamo chiaramente spiegati. In ipotesi teorica la possiamo supporre isolata in un determinato istante e questa ipotesi potrà giovarci per intenderla poi nel suo continuo movimento e nei suoi caratteri effettivi, ma applicheremmo assai male il metodo delle approssimazioni successive se non reintroducessimo subito dopo, nell'esame di questo, come di ogni altro fenomeno, gli elementi essenziali provvisoriamente eliminati. Lo abbiamo detto più volte, ma non lo ripeteremo mai abbastanza, perchè è proprio questa la fonte abituale di molti errori economici.

Ora la politica del monopolista, osservata nella sua continuità, non può normalmente comportare, come crede l'autore, la parziale

---

[1]) Vedi contro questo abuso del linguaggio matematico, che non solo ha per resultato di intorbidare le dimostrazioni semplici e chiare, ma fuorvia anche spesso il ragionamento economico del suo corso logico, le belle osservazioni di uno scrittore, che pure dell'indirizzo della « scuola di Losanna » ha saputo assorbire le più pregevoli caratteristiche, ripudiandone gli eccessi: MURRAY, *L'applicazione dei procedimenti matematici alle scienze sociali nel momento attuale* in « Giornale degli Economisti e Rivista di Statistica », ottobre 1915.

[2]) Notiamo, tra parentesi, che se pure si dimostrasse necessaria questa condotta del monopolista ciò non costituirebbe nessuna eccezionale anormalità del caso in esame. Scrive il MENGER, *Principii fondamentali di economia*, cit., p. 172: « Egli (il monopolista) troverà opportuno, in certi casi, di distruggere una parte della quantità di cui dispone del bene di monopolio anzichè di offrirla in vendita ». La distruzione di una parte di uno dei due beni costituente il prodotto totale non è la distruzione di una parte del prodotto totale?

distruzione di uno dei due beni congiunti; anzi, dirò di più, nel caso dei costi congiunti resulta forse, sotto un certo aspetto, meno normale il fenomeno che nel caso dei costi indipendenti.

Dice, e crede dimostrare, l'autore che il monopolista « perfetto » quando il ricavo massimo parziale di uno dei due beni congiunti è ottenuto prima dell'altro, deve distruggere senz'altro le quantità eccedenti di quel bene, proseguendo nella produzione dell'altro fino al punto di ricavo massimo e ciò, egli ammette, può accadere alternativamente per l'uno e per l'altro bene, il che del resto sarebbe evidente, dipendendo dalle speciali leggi di domanda, naturalmente, mutevolissime, di ciascuno dei due beni. Ora non è supponibile che il monopolista, il quale non può considerare la sua convenienza se non come svolgentesi continuamente nel tempo, debba spingere *per necessità* la produzione dei due beni fino a quel massimo istantaneo ed aritmetico che, in ciascuno dei momenti isolati, a lui conferirebbe il massimo guadagno, adattandosi ad alternative distruzioni di una parte dei beni congiuntamente prodotti: ossia non è supponibile che egli, in linea di condotta ordinaria, per correr dietro al massimo ricavo assoluto e teorico in ciascun istante rinunzi al massimo ricavo relativo ma effettivo e continuo. La sua condotta è da concepirsi ben diversa, se ci partiamo da una premessa meno ipotetica: egli, conoscendo, per esperienza, la variabilità perenne dei punti di massimo ricavo per ciascun bene, si atterrà, d'ordinario, per uno dei beni al di sotto del massimo ricavo istantaneo, pur di evitare la distruzione di una parte dell'altro. Chè altrimenti la distruzione dell'uno dovrebbe periodicamente alternarsi con la distruzione dell'altro. Insomma l'ipotesi più conforme alla vera convenienza del monopolista concreto e vivente sarà ch'egli spinga la produzione dei due beni congiunti fino a quel punto che gli consenta il massimo ricavo totale compatibile con la totale vendita delle quantità prodotte dei due beni. E le « enormi complicazioni » appariscono piuttosto il riflesso di una falsa concezione dell'interesse vero del monopolista, o, come anche si direbbe, il prolungamento indefinito d'un errore fondamentale, che, quanto più si sottilizza tanto più diventa fecondo di nuovi errori [1]).

Seguiremo, per meglio convincersene, il ragionamento dell'autore, nel suo ulteriore svolgimento. Il monopolista, egli dice, si pro-

[1]) « Per *evidente* interesse del monopolista il ricavo totale corrispondente ad ogni estensione della produzione deve essere il più elevato possibile ». FANNO, *op. cit.*, p. 50. Ma è proprio questo che non è punto « evidente », anzi che non è vero quando si tratta, e si tratta sempre, di enti economici svolgenti nel tempo la propria azione.

pone un solo fine: il massimo guadagno. Il guadagno totale è dato dal ricavo complessivo diminuito del costo totale e il ricavo complessivo deriva dalla somma dei singoli ricavi parziali. Perchè il ricavo totale lordo sia il più elevato possibile è necessario che sieno i più elevati possibili i singoli ricavi parziali. E poichè, prosegue l'autore, i ricavi parziali variano in relazione alle quantità messe in vendita dei due beni, è necessario, per avere i massimi ricavi parziali, che si spinga la produzione e la vendita dei due beni fino al punto in cui si ottiene il massimo ricavo; non al di qua, non al di là di questo punto. E quindi, nel caso dei costi congiunti, arrivati al punto di massimo ricavo per uno dei due beni, non resta che proseguire la produzione per arrivare, anche per l'altro bene, al punto massimo, distruggendo contemporaneamente la quantità del primo bene prodotta oltre il punto massimo.

« Al di là del punto di massimo ricavo parziale del primo bene il ricavo totale si forma mercè il solo contributo del ricavo parziale dell'altro bene. E il punto di massimo ricavo totale coincide col punto di massimo ricavo parziale di questo bene ». Ma ciò sarebbe vero in due soli casi, che non si avverano: che l'azione del monopolista avesse la durata di un attimo, oppure che la immutabilità delle condizioni iniziali fosse assicurata. In tutti gli altri casi la distruzione parziale di uno dei due beni congiunti, per assicurarsi il supposto massimo ricavo totale, non può argomentarsi, e tanto meno come una necessità (« devono essere distrutte ») se non in confronto di un « uomo », che a torto si definirebbe guidato dalla « logica economica » o da una logica qualsiasi, perchè la sua condotta sarebbe veramente assurda. Quest'uomo dovrebbe a volta a volta distruggere ora una parte dell'uno ora una parte dell'altro fra i due beni, anzi lo potrebbe e dovrebbe, per esser logici (che è quanto dire secondo la sua logica) alternativamente ad ogni istante successivo qualora si verificassero alternativamente le supposte condizioni per determinare questa condotta. Qua siamo di fronte ad una vera e propria contraffazione della realtà e alla presentazione di « leggi » assai ipotetiche.

Tutto quel che si può concedere è la possibilità che in determinati casi contingenti si possa anche verificare, in concreto, la distruzione parziale di uno fra i due beni congiunti, ma è assolutamente fuor di luogo costruire una teoria dell'offerta a costi congiunti, e quel che più conta, dell'esportazione a prezzi sotto costo sopra una ipotesi non verificata e logicamente anormale.

E l'anormalità anzi la vera inammissibilità di questa ipotesi

resulta anche più evidente se noi, continuando a seguire ancora per un istante gli ulteriori ragionamenti dell' autore, consideriamo non più soltanto la « legge » di formazione del ricavo totale lordo, che già apparisce così poco ferrea, ma quel che più conta la « legge di equilibrio della produzione e dei prezzi ».

Il massimo guadagno netto totale resulta dal rapporto fra il massimo ricavo totale lordo e il costo totale e « l' equilibrio della produzione e dei prezzi si stabilisce in corrispondenza a un' estensione tale della produzione globale, a cui, in funzione del ricavo totale lordo e del costo inerente, corrisponda il massimo guadagno netto totale ».

Il costo totale, di cui il monopolista è gravato, resulta dal prodotto dei costi unitarî per la produzione globale. Ora, se i costi unitarî sono crescenti o costanti i costi totali sono naturalmente crescenti, se sono invece decrescenti i costi totali possono teoricamente essere costanti, crescenti o decrescenti, ma poichè, come si è dimostrato altrove [1], occorre una rapidissima decrescenza dei costi unitarî, difficilissima a verificarsi, e tanto più in modo stabile, perchè i costi totali sieno decrescenti o anche costanti, d' ordinario si può ritenere che la curva dei costi totali ha un andamento ascendente [2].

Poichè dunque per ogni aumento della produzione aumentano d' ordinario i costi totali, il massimo guadagno netto si ottiene in corrispondenza di una produzione globale inferiore a quella che fornisce il massimo ricavo totale lordo. E poichè il ricavo totale resulta dal concorso dei ricavi parziali dei due beni, richiamando quel che si è detto precedentemente resulta che quando il massimo ricavo totale lordo si verifica in corrispondenza ai due massimi ricavi parziali, ossia il ricavo totale lordo resulta costituito della somma dei ricavi parziali ottenuti mettendo in vendita le intere quantità dei due beni successivamente prodotte, il massimo guadagno netto si ottiene in corrispondenza di una produzione inferiore a quella di massimo ricavo parziale per ambedue i beni e senza alcun residuo invenduto. Ma se invece il massimo ricavo parziale per uno dei due beni si ottiene prima che per l'altro, conviene l'autore e

---

[1]) Cfr. § 94, pp. 200 ss. e l' « Appendice Matematica », al § 98.

[2]) Cfr. anche FANNO, *op. cit.*, p. 57. Egli riferisce l' opinione del COURNOT, *Principii matematici della teoria della ricchezza* in « Bibl. Ec. », IV, II, p. 103, in cui si dichiara « assurdo » l' ammettere che le spese assolute possano diminuire col crescere della produzione. Ma se si pensa alla rapidità con cui la decrescenza dei costi unitari può susseguire, per esempio, all' introduzione di certi perfezionamenti tecnici, si vede che « improbabile » è la giusta qualifica del caso, « assurdo » no

la sua ammissione è di grande importanza per la questione che esaminiamo, il massimo guadagno netto, ben lungi dall'aversi necessariamente con un residuo invenduto di uno fra i due beni potrà persino ottenersi non solo senza alcun residuo invenduto, ma persino con una produzione di ambo i beni inferiore a quella del massimo ricavo parziale rispettivo. Ed infatti ciò resulta dalla stessa definizione del massimo guadagno netto. Quando i due massimi ricavi parziali non coincidono alla stessa quantità di produzione, abbiam detto che si ottiene, secondo l'autore, il massimo ricavo totale lordo mettendo in vendita tutta la quantità prodotta di un bene corrispondente al suo massimo ricavo parziale e distruggendo la quantità dell'altro ottenuta in eccedenza alla quantità di massimo ricavo parziale di questo bene. Allora poichè il massimo guadagno netto si ottiene in corrispondenza di una produzione inferiore a quella che fornisce il massimo ricavo lordo, questo massimo guadagno netto si avrà ad una produzione per un bene inferiore a quella di massimo ricavo parziale, e precisamente per quel bene per cui dopo dell'altro si raggiunge il punto di massimo ricavo lordo, e per l'altro bene più o meno estesa a seconda dei casi. Può darsi che l'equilibrio, cioè l'eguaglianza fra il rapporto incrementale del ricavo totale e il rapporto incrementale del costo totale [1]), si ottenga prima del punto di massimo ricavo parziale di codesto bene, e allora, nonchè averne un residuo, si avrà l'equilibrio ad una produzione inferiore per ambedue i beni a quella del massimo ricavo parziale rispettivo. Può darsi che l'equilibrio si ottenga esattamente al punto di massimo ricavo parziale di esso bene ed allora sarà conseguito per un bene al disotto del punto stesso e per l'altro esattamente a quel punto, in ogni modo senza alcun residuo. Può darsi infine che l'equilibrio si abbia al di là del punto di massimo ricavo parziale di quel bene e allora ne rimarrà un residuo, dovendosene oltre quel punto proseguire la produzione per raggiungere il massimo guadagno netto.

Dunque, secondo lo stesso autore e pur considerando come ammissibile per la soluzione del problema l'ipotesi statica, che non si può ammettere, è certo che il massimo guadagno *aritmetico* esigerebbe un residuo di uno fra i due beni congiunti soltanto in alcune circostanze contingenti, ossia la supposta convenienza alla distru-

[1]) Intende il FANNO, *op. cit.*, p. 62, per « rapporto incrementale » del ricavo totale, oppure dei ricavi parziali, oppure del costo totale, l'incremento del ricavo totale, dei ricavi parziali, del costo totale per ogni incremento della produzione globale.

zione parziale di uno fra i due beni è anche più problematica di quella che apparirebbe esaminando la pura « legge » del ricavo lordo totale. Ma poichè l'ipotesi statica, come si è detto, nella realtà è inaccettabile, contraddicendo alle leggi stesse, e queste ben altrimenti sicure, della vita, poichè le condizioni del problema mutano incessantemente e quindi senza tregua si passerebbe dalla supposta convenienza alla totale vendita dei due beni alla convenienza alla vendita totale di uno dei due beni con distruzione parziale dell'altro ed infine alla convenienza alla vendita totale dell'altro bene con distruzione parziale del primo, e questo con rapidità, certo più o meno intensa, ma comunque implicita nell'essenza stessa dei fenomeni che esaminiamo, contraddice alla natura di questi fenomeni, ed è quindi assurdo di fronte alla vera logica economica, supporre che l'uomo reale si conduca secondo una convenienza fittizia, istantanea e meccanica, che per conseguire un massimo guadagno ipotetico, gli toglierebbe il massimo guadagno effettivo. Il quale, pur essendo secondo le supposizioni « teoriche » inferiore a quello, ha il pregio di essere, come non è quello, raggiungibile attraverso la mutabilità delle condizioni da cui il problema del massimo guadagno dipende.

Ma, a parte tutto questo, ciò che meno ancora può ammettersi è il procedimento logico, per cui l'autore, esaminato il caso della produzione a costi congiunti in un ipotetico mercato chiuso, soggetto a regime di monopolio, passa poi a considerare quel che accade quando, anzichè esser chiuso il mercato, sia comunicante con altro mercato straniero. Si forma un residuo, egli dice, nel mercato chiuso, ma « se si porta uno *strappo per poco all'ipotesi* del mercato chiuso », cioè se si suppone che il mercato sia invece comunicante con un mercato straniero, il monopolista, anzichè ricorrere all'*extrema ratio* della distruzione parziale di uno dei due beni, lo esporterà nel paese straniero, procurando di conseguire dalla vendita del residuo il massimo guadagno supplementare, aumentando così di pari passo il suo guadagno totale. E il monopolista tenderà a render massimo questo ricavo supplementare, vendendo in tutto o in parte il residuo, a seconda che la vendita totale o quella parziale corrisponde al massimo guadagno.

Ora il vizio logico è evidente: l'autore, dopo avere esaminato il caso ipotetico del mercato chiuso, passa all'esame del caso reale del mercato aperto e mentre ne ragiona come di due ipotesi distinte, ma coesistenti, giunge a conclusioni, che sarebbero plausibili soltanto (*a parte tutto quanto si è detto*) ove un paese dallo stato precedente di mercato chiuso passasse susseguentemente a quello di

mercato comunicante. Ma è impossibile pensare alla formazione di un residuo invenduto in un paese comunicante con altro paese straniero, residuo che sia conveniente vendere « a qualsiasi prezzo » all'estero, non potendolo in patria [1]).

Poichè, ove il paese sia comunicante con altri (ed è questa necessariamente l'ipotesi rispondente alla realtà, mentre quella del mercato chiuso è soltanto un'ipotesi astratta) la produzione del bene, di cui si parla spingesi fino ad un punto di massimo guadagno che non è quello del mercato chiuso e quindi, ove pure si possa parlare di un residuo, non è certamente quello del mercato chiuso. È inconcepibile un residuo ottenuto nel mercato chiuso, che poi si venda *a qualsiasi patto* (« a qualsiasi prezzo per quanto basso ») nel mercato straniero e quindi questo caso non è solo « apparentemente », come pensa l'autore ma effettivamente paradossale [2]).

Lo è per due ragioni fondamentali: che l'ipotesi del mercato chiuso, da cui successivamente si passi al mercato aperto, non corrisponde alla realtà dei fatti; che quand'anche si supponga il passaggio del mercato chiuso al mercato comunicante, è assurdo ricavare da un fenomeno contingente, che deve necessariamente avere una durata *istantanea,* una vera e propria « legge » dell'esportazione in paesi stranieri, senza aumento della produzione. Figuriamoci pure, nonostante tutto quanto si è detto, questo residuo per uno dei due beni a produzione congiunta e supponiamo che il mercato diventi comunicante con un altro mercato in cui sia possibile la vendita del residuo. Ebbene, in tal caso, vedremo, per un momento (o meglio vedremmo se si ammettesse senza eccezione quanto l'autore suppone) riversarsi sul mercato straniero la quantità residua del bene, ma subito dopo sparirebbero le condizioni supposte necessarie per la formazione di quel *tal residuo,* di cui invece si continua a ragio-

---

[1]) FANNO, *op. cit.*, p. 120: « Ogniqualvolta questo residuo si formi e il paese S, anzichè essere isolato, sia comunicante con T sorge pel monopolista la possibilità di esportare questo residuo ».

[2]) Questo « residuo » che è sempre, nella laboriosa dimostrazione dell'autore, il *deus ex machina* di tutte le situazioni « anormali » e « paradossali », proprie, secondo lui, del caso dei costi congiunti, dovrebbe (abbiam visto precedentemente) anche secondo le stesse concessioni dell'autore, e, a parte quanto noi abbiamo osservato, ottenersi soltanto in alcuni casi contingenti. Ma poi, quando si passa allo studio della esportazione nella ipotesi dei costi congiunti, che è il punto fondamentale, quel che era l'eccezione diventa, per comodo di dimostrazione, la regola e viceversa. Cosicchè si legge a p. 120: « Dato due beni prodotti congiuntamente *solo in via eccezionale la vendita di ambedue si effettua nella sua totalità. Nella generalità dei casi uno solo dei due viene venduto totalmente, dell'altro resta per lo più un residuo invenduto* ».

nare, come persistente e in quella tale quantità anche dopo l'apertura del mercato straniero e come animante una legge della esportazione, nel caso della produzione a costi congiunti. Insomma o il mercato è chiuso e allora non vi è esportazione, o è aperto e allora la esportazione è regolata da leggi che non son più quelle del mercato chiuso. La contraddizione non consente che noi supponiamo nello stesso tempo aperto il mercato e persistenti implicitamente le condizioni del mercato chiuso [1]).

Perchè insomma qua si tratta di stabilire le « leggi » della esportazione in mercati stranieri, dunque è indispensabile ammettere la comunicazione fra i mercati. Non si può, al fine di scoprire le straordinarie anormalità della politica di esportazione nel caso dei costi congiunti, supporre da prima non comunicanti i mercati, affermare prima la possibilità, e poi con un salto logico addirittura la necessità di un residuo invenduto in uno dei mercati, supposto chiuso, anzichè comunicante con l'altro, e poi quando si concede che i mercati comunicano, ricercare le leggi dell'esportazione di quel supposto residuo non tenendo conto della nuova premessa, che sconvolge, con la introduzione di una condizione prima negata, tutta la soluzione del problema.

Quel che è veramente paradossale, assai più che le complicazioni derivanti dalla congiunzione dei costi, è che l'autore, di cui contestiamo il metodo di indagine, mentre respinge con sdegno ogni intromissione di elementi estranei alla logica impeccabilmente edonistica, arriva poi ad affermare che nel caso dei costi congiunti allorchè il monopolista, padrone del mercato interno per ambedue i beni, inoltra nel mercato straniero soggetto a concorrenza il « residuo » di uno dei due beni congiunti « ogni elemento di costo esula dal computo del guadagno supplementare » conseguibile per mezzo della vendita supplementare nel mercato straniero. Ed ecco

---

[1]) È curioso osservare che l'autore, preoccupato di vedere l'« anomalia » l'« eccezione », il « paradosso » là dove non esistono, non esamina il fenomeno nel suo movimento per quanto riguarda quel bene, da cui proverrebbe il residuo invenduto e vendibile a qualsiasi prezzo nel mercato straniero; viceversa considera il fenomeno in moto per l'altro bene e dice che anche questo secondo bene in definitiva può essere esportato, ove si verifichino date circostanze. Ciò perchè la esportazione del primo bene, facendone ribassare il prezzo nel mercato straniero, determina una diminuzione della produzione in quel paese con conseguente rialzo del prezzo dell'altro bene; il quale rialzo può essere tale da renderne conveniente l'esportazione dall'altro paese. Ma dunque se si considera quel che tende ad accadere per il secondo bene perchè non si considera anche quel che accade per il primo? Il fenomeno insomma è in moto oppure in stasi? Non possiamo contemporaneamente supporlo mobile ed immobile.

perchè. Egli, in regime di mercati chiusi, conseguiva il massimo guadagno, in ordine ai costi ed ai ricavi ottenuti in quel regime; dunque egli non ha che da mantenere quel guadagno ed aggiungere il guadagno supplementare derivante dalla vendita del bene, di cui esiste un residuo, nel mercato straniero. Egli non calcola quel che possono costare a lui le unità del bene residue, o meglio le considera come non aventi nessun costo e cerca di aumentare più che può il suo guadagno, vendendo in tutto o in parte il residuo in quel mercato, a seconda che la vendita totale o parziale gli procura il massimo guadagno supplementare.

Ma l'errore consiste nel credere che il monopolista, quando si inspiri, come indeclinabilmente l'autore suppone, al concetto edonistico, possa trascurare il costo di quelle unità supplementari del bene e l'errore dipende dal trasportare indebitamente nel regime dei mercati comunicanti i resultati, sia pure a prezzo di tanti sforzi, conseguiti nell'ipotesi dei mercati chiusi. L'intera quantità prodotta ha un costo ed il monopolista, edonisticamente, tende a render massimo il suo guadagno, paragonando il costo totale col ricavo totale. Non è ammissibile, nell'ipotesi edonistica, altra condotta allo infuori di questa. Quindi, allorquando i due mercati son divenuti comunicanti, egli, sempre nella stessa ipotesi, non potrà allontanare dai suoi computi l'elemento del costo e preoccuparsi soltanto del residuo in sè e per sè, indipendentemente dalle altre quantità dei due beni e dai rispettivi costi. Quel massimo guadagno che egli otteneva prima che i mercati comunicassero era il massimo conseguibile in quel regime, ormai passato, quando lo smercio di ambedue i beni congiunti si limitava al mercato interno. Ora che i due mercati comunicano e che il monopolista può vendere uno dei due beni nel mercato straniero, ci troviamo presenti ad una situazione radicalmente nuova con domanda nuova di uno dei due beni (e quale sia non si può stabilire *a priori*), nuovo ricavo parziale per uno dei due beni, e quindi nuovo computo del massimo guadagno, che è necessariamente un nuovo massimo guadagno, non l'antico, più il guadagno supplementare. E questo è tanto più necessario, in quanto, per l'intima connessione di tutti gli elementi considerati, per la loro innegabile interdipendenza se uno si trasforma gli altri non possono riconoscere immutati; gli altri debbono subire trasformazioni, che nei singoli casi varieranno in quantità e qualità, ma che è necessario considerare, data la mobilità dei fenomeni economici, che son fenomeni *della vita*. Quindi se alla domanda interna di un bene si aggiunge quella esterna, questo

nuovo elemento influirà sulla produzione, sui costi, sui ricavi, su tutte le condizioni del problema, la cui soluzione dipenderà da nuovi elementi e non già dagli antichi rimasti immutati più uno nuovo. Come si può dunque parlare, in aperta contraddizione con l'ipotesi edonistica, che pur si proclama sovrana e ineccepibile, di un « guadagno supplementare » dal cui computo esula ogni elemento di costo?

Il supporre, sempre a scopo di dimostrazione, che quando si ottiene un residuo in regime di mercati chiusi, si debba poi, comunicando i mercati, venderlo a qualsiasi prezzo, prescindendo dal costo implica l'assurda ipotesi del *movimento* di uno degli elementi combinati, di cui esaminansi le leggi e della contemporanea *immobilità* di tutti gli altri. Ma, si dice, questa immobilità deriva dal residuo preesistente. No, si risponde, perchè questo « residuo », a parte tutto quanto si è detto, era supposto in quella quantità e qualità sotto l'impero di condizioni, che ora sono essenzialmente mutate; quindi è assurdo il parlarne come se il mutamento che pur si concede, non fosse avvenuto, per l'evidente contraddizione che nol consente [1]).

Per ultimo l'autore esamina il caso della produzione per l'esportazione supposta come susseguente all'apertura dei mercati e vi ritrova, coi descritti procedimenti, il solito « residuo » e le solite anormalità derivanti dalla congiunzione dei costi.

« La produzione di due beni congiunti effettuantesi per l'esportazione si accompagna in via generale alla formazione di un residuo invenduto dell'uno o dell'altro dei due beni ».

Ora anche questo « residuo » è dello stesso tipo degli altri, è dedotto da principî arbitrarî.

Prima, ragiona il Fanno, il monopolista provvede a conseguire il massimo guadagno dalla vendita all'interno; *dopo* procede alla

[1]) Senza accorgersene, del resto, l'autore conferma incidentalmente, in una nota, l'errore suo. Egli dice a p. 120 n. 1, come già per altra ragione si è avvertito nella precedente nota, che « in via definitiva » anche l'altro bene può essere, a lungo andare, esportato, e ciò perchè l'esportazione del primo bene, facendone ribassare il prezzo nel paese ove è esportato, determina in questo paese una diminuzione di produzione con conseguente rialzo del prezzo dell'altro bene; in seguito a che può accadere che l'esportazione prima impossibile, ne diventi conveniente. Dunque resulta che la produzione nel paese esportatore subisce l'influenza delle nuove condizioni. E allora perchè se ne prescinde? Certo quel che l'autore dice è insufficiente, non è che una parziale concessione, perchè, in realtà, come si è detto, tutti gli elementi si trasformano, spostandosene uno, ma basta per dimostrare infondate le conclusioni che hanno per premessa indeclinabile l'isolamento arbitrario, durante la sua dinamica, di un fattore del complesso in esame da tutti gli altri.

produzione per l'esportazione, in quanto riesce ad ottenere un aumento « ulteriore » di guadagno, un guadagno supplementare. Ora quando, per assicurare questo guadagno supplementare da aggiungersi a quello anteriore ottenuto con la pura vendita nel mercato interno, si ha una produzione globale dei due beni congiunti, con un rapporto quantitativo tra i beni prodotti diverso dal rapporto quantitativo in cui essi sono venduti nel mercato straniero, vi sarà un residuo invenduto dell'uno o dell'altro, che sarà distrutto, se non può esser venduto in altri mercati.

Ma, come sempre, è la premessa che non è ben fondata. Non è vero che il monopolista prima provveda a ricercare il massimo guadagno all'interno e poi vada alla ricerca di un massimo guadagno all'estero da aggiungersi al primo; egli cerca il massimo guadagno (comunque si abbia ad intendere) all'interno e all'estero ed estende la produzione ed applica la sua politica dei prezzi multipli in modo da conseguire questo suo intento. Quindi non vi può essere un residuo resultante dalla sovraproduzione per l'estero dell'uno o dell'altro dei beni congiunti oltre il punto di massimo guadagno, appunto perchè non esiste quella produzione speciale e supplementare, ma una produzione unica coi suoi costi, i suoi ricavi e relativi guadagni.

Ma a dimostrare ancor meglio che la pretesa, straordinaria anormalità dell'esportazione nel caso dei costi congiunti non esiste basta una semplice riflessione, che può servire di conclusione alle precedenti indagini.

L'anormalità consisterebbe nell'esportazione nei paesi stranieri a prezzi di regola inferiori a quelli interni della quantità di una merce ottenuta in eccedenza oltre la capacità di assorbimento del mercato interno. Ora questo è un fenomeno normalissimo che si verifica indipendentemente da qualsiasi legame fra i costi di due merci. È una delle forme di penetrazione commerciale, che alcuni impropriamente denominano *dumping* e che consiste nel riversare nei mercati esteri l'eccesso della produzione. Che cosa sarebbe il famoso residuo se non la quantità di produzione che sopravanza oltre quella che si vende all'interno e che è necessaria e sufficiente per conferire nel mercato interno al monopolista il massimo guadagno? Nè si può dire (a parte le contestazioni fondate sulle ragioni largamente esposte) che nel caso dei costi congiunti si ha qualcosa di particolare per il fatto che la congiunzione dei costi determina direttamente il sopravanzo e quindi il regime dell'esportazione. Dato e non concesso che quel sopravanzo si presenti nei

modi enunciati dalla deduzione aprioristica, di fronte all'esportazione e alle sue norme non ha alcuna importanza il modo come si è formato. In ogni caso, si tratti di costi congiunti o disgiunti, avremmo un sopravanzo oltre la quantità massima, la cui vendita nel mercato interno è compatibile col massimo guadagno del monopolista.

E i costi congiunti non presenterebbero, sotto questo aspetto, alcuna particolarità in confronto dei costi disgiunti. Nell'un caso e nell'altro si avrebbe quel che il Fanno denomina « esportazione senza incremento di produzione ». Ma la verità si è che fra l'uno e l'altro caso corre una profonda differenza. Il primo è un fenomeno reale, il secondo è piuttosto un fenomeno immaginato, cioè dedotto da principî astratti di dubbia *consistenza*. O, per meglio dire, il secondo fenomeno è reale in quanto si confonde col primo, è irreale e contestabile in quanto si pretenda di farne un fenomeno singolarmente anormale e caratteristico dei costi congiunti. E mi spiego.

È vero che, *comunicando due paesi,* può accadere (in caso di eccesso di produzione e particolarmente quando il mercato interno sia tenuto sotto il controllo di organizzazioni monopolistiche e magari protetto da barriere doganali difensive), che una parte della produzione si riversi, a prezzi di « penetrazione », da un paese all'altro. Questo è un fenomeno reale.

È invece semplicemente *immaginato,* cioè dedotto da ipotesi contestabili, che un residuo di merci ottenute a costi congiunti quando i due paesi eran chiusi si riversi da un paese all'altro come conseguenza della comunicazione intervenuta fra i mercati. Sul qual punto non occorre insistere dopo quanto abbiam detto.

§ 192. — Un caso degno di considerazione, perchè non difficile a presentarsi, è quello di due paesi, i quali hanno, nei limiti del proprio mercato, il monopolio della produzione e della vendita di un bene, mentre sono in concorrenza nei due mercati, per la vendita di un secondo bene a produzione congiunta col primo. Un caso pratico può essere offerto dalla produzione e dalla vendita del gas e del cock. Il gas, normalmente intrasferibile a grande distanza, viene consumato sul luogo di produzione, mentre per il cock, che può essere esportato, i due paesi monopolisti si fanno concorrenza fra loro. Siamo però più propriamente, più che di fronte alla concorrenza vera e propria, di fronte ad un caso di *duopolio:* occorre dunque richiamarne le leggi (cfr. § 74) e vedere se ed in quanto sono applicabili al caso in esame o se pure, come si insiste nell'affermare, esso presenta straordinarie anormalità.

Il Fanno suppone come dimostrato, particolarmente dall'Edgeworth [1]), che in regime di « duopolio » non esista un equilibrio stabile, mentre noi sappiamo che lo stesso Edgeworth, in uno scritto molto più recente di quello cui allude l'autore [2]), distingue a seconda dei casi, parzialmente concedendo alla tesi del Loria quando si tratti della stessa merce, anzichè di merci complementari o rivali. Quando i due monopolisti negoziano merci complementari o rivali abbiamo la perpetua instabilità del prezzo, ma quando si tratta della stessa merce è presumibile la stabilità del prezzo in base ad accordo e non è perciò vero che si debba presumere la instabilità del prezzo.

Nel nostro caso i due monopolisti sono precisamente in competizione per la stessa merce e quindi noi dovremmo applicare questa conclusione, non già quella della perenne instabilità del prezzo. Vediamo tuttavia se alla soluzione del problema porta qualche elemento nuovo il fatto che i due produttori si fanno concorrenza per un solo bene, mentre per l'altro continua a sussistere il regime di monopolio, ossia se l'ipotesi dei costi congiunti è fonte proprio di tante e sì gravi complicazioni.

Il Fanno suppone che inizialmente i due mercati sieno completamente chiusi e che diventino ad un tratto comunicanti fra loro, di modo che i due produttori passano dal regime di monopolio completo a quello di monopolio parziale per uno dei due beni e di concorrenza, o, più precisamente, di duopolio per l'altro. Subito dopo questo passaggio si inizia un « processo di aggiustamento della produzione alle mutate condizioni, incomincia un giuoco di azioni e reazioni per cui la produzione in ognuno dei due paesi nello spostarsi verso il proprio punto di massimo guadagno, sposta il punto di massimo guadagno dell'altro. Questo giuoco di azioni e reazioni continua finchè la produzione nei due paesi si aggiusti in modo da corrispondere ai punti *definitivi* di massimo guadagno dei due produttori, nei limiti in cui sono compatibili fra loro e con le altre condizioni del problema ».

Dunque sembra resultare da queste conclusioni che nell'ipotesi dei costi congiunti non abbiamo l'indeterminatezza del prezzo. che il Fanno suppone necessaria quando trattisi di costi disgiunti, ma un prezzo determinato, cioè quello che corrisponde al massimo guadagno dei due produttori.

---

[1]) Fanno, *op. cit.*, p. 123, n. 1.

[2]) Vedi quanto è detto al § 74, pp. 138 ss. Il Fanno cita « *La teoria pura del monopolio* », che è del 1897 e non gli « *Apprezzamenti di teorie matematiche* », che sono del 1909.

Ma prima di tutto osserviamo: *a*) che se l'indeterminatezza del prezzo non è caratteristica del duopolio nei casi dei costi disgiunti sparisce questo supposto carattere differenziale in confronto dei costi congiunti; *b*) che essendo i due massimi guadagni dei produttori, come è chiaro, incompatibili, l'aggiustamento dovrà avvenire per mezzo di un accordo che stabilisca un prezzo conferente ai due produttori il massimo *relativo*, cioè precisamente accadrà pei costi congiunti quel che tende ad avverarsi dei costi disgiunti nel caso che si tratti, come qua si tratta, della stessa merce. Dunque sostanzialmente nessuna differenza. Il che apparirà anche più chiaro se noi paragoniamo più da vicino i due casi e se, per un istante, seguiamo i ragionamenti, mercè i quali il Fanno perviene all'esposta conclusione.

Supposto che i due mercati nei quali produconsi i beni *A* e *B* siano mercati chiusi, i prezzi dei due beni si stabiliranno ai limiti corrispondenti al guadagno massimo totale dei due monopolisti, e vi si formeranno in modo autonomo e soltanto casualmente coincidente. Si può dunque assumere l'esistenza di prezzi inizialmente diversi nei due mercati.

Sono allora di fondamentale importanza le divergenze iniziali dei prezzi di *B* nei due paesi. Se nel mercato S il prezzo è più basso che in T, appena si stabilisce il rapporto fra i due mercati, si inizia la esportazione del bene *B* da S in T, il che produce un rialzo di prezzo di cotesto bene, tanto che « i due prezzi, inizialmente diversi nei due paesi tenderanno, *astrazione fatta dalle spese di trasporto,* a livellarsi e *coincideranno* da ora innanzi fra loro ».

Ma ognuno vede che questa coincidenza è semplicemente ipotetica, cioè esiste in quanto non esistono le spese di trasporto... che, esistendo, sono un elemento da non trascurarsi, tale dunque da determinare la divergenza fra i prezzi dei due prodotti nei due diversi paesi, sia pure comunicanti [1]). Come dunque possiamo tranquillamente procedere di deduzione in deduzione supponendo che

[1]) Sulla influenza del prezzo di trasporto nella determinazione del prezzo a distanza cfr. CABIATI, *Discutendo sul dumping*, in « Riforma Sociale », marzo 1914, p. 301. Egli la chiama « formidabile », certo non è *eliminabile*. E lo stesso LORIA, *Sul deprezzamento delle esportazioni*, cit., estr., p. 6, pur contestando al Cabiati l'impossibilità della reimportazione della merce esportata sotto costo, da codesto autore sostenuta in considerazione delle spese di trasporto, non nega affatto l'influenza evidente di questo elemento. In sostanza i due autori esagerano in senso inverso nell'apprezzare le spese di trasporto, le quali hanno influenza varia, non sempre sufficiente a determinare diversità di prezzo, da cui non ha significato prescindere neanche in « teoria pura », che diviene, a forza di « prescindere », teoria erronea.

sia vero quel che non è vero e parlando di una coincidenza di prezzo che gli « ostacoli » effettivamente esistenti impediscono?

Ma v'è altro da osservare. L'errore fondamentale per cui, apertisi i due mercati, si afferma necessaria la coincidenza dei prezzi nei due paesi, quanto al bene esportato dal paese S al paese T, come se non esistessero nè spese di trasporto nè altri ostacoli, è a sua volta fecondo di altri errori. Il vizio metodologico è sempre lo stesso: ci si discosta dalla realtà, si assume l'ipotesi immaginaria come ipotesi verificata e reale e si deducono da quella premessa conseguenze all'infinito sino ad arrivare, per tortuosi meandri, alla conclusione preconcetta, alla quale si dà il nome di « legge ».

Anche se si trascurassero per un istante le spese di trasporto, come non è possibile, dico che non ha significato voler definire le leggi della produzione e della esportazione nel caso supposto, considerando i due paesi, di cui si tratta, in ordine ad un solo carattere, arbitrariamente separato da tutti gli altri. I due mercati son chiusi: in uno il prezzo del bene *B* è più basso, nell'altro è più alto, e questo basta; tutte le altre sostanziali condizioni, che accompagnano nella vita reale questo semplice elemento si trascurano e quindi si dimostra, con estrema facilità, che i due prezzi, quando i mercati divenissero comunicanti, coincideranno.

« I due mercati sono chiusi » e poi « diventano » comunicanti. Ma qua vien fatto di domandarsi: abbiamo veramente di fronte a noi, quando si tratta di stabilire queste « leggi » dell'esportazione e della penetrazione commerciale, due paesi chiusi, che *poi* diventano comunicanti? Noi abbiamo invece dei paesi comunicanti nell'atto in cui il fenomeno ci si presenta. In quell'istante e nei momenti successivi sono comunicanti e non ha alcuna influenza sul fenomeno quel che, in un passato piuttosto remoto che prossimo, potè essere: che i due mercati fossero chiusi. Ma, si obietterà, noi supponiamo l'ipotesi più semplice, quella dei mercati chiusi, per procedere, grado a grado, verso le ipotesi più reali e complesse secondo il metodo delle approssimazioni successive applicato dai classici.

Ma appunto l'errore di questo indirizzo postclassico, che dell'economia classica sviluppa i difetti, annullandone i pregi, consiste in una applicazione falsa di quel metodo che è legittimo soltanto se è applicato come impone la sua stessa definizione e non già arbitrariamente.

Ma l'arbitrio, nel caso che stiamo esaminando, è proprio evidente. Sarebbe una giusta applicazione di quel metodo supporre, per comodo di studio, chiusi i due mercati, esaminare il fenomeno

in questa ipotesi non vera, introdurre le nuove condizioni imposte dalla ipotesi vera dei due mercati comunicanti, *aggiungervi tutte le altre condizioni concrete,* senza le quali il fenomeno è deformato, e poi studiare il fenomeno come è veramente, dopo essersi dunque serviti della eliminazione di molti fra i suoi veri e combinati caratteri per semplice scopo di studio. Ma invece, procedendo non ad una applicazione, ma una contraffazione di quel metodo si suppongono *prima* chiusi i mercati e *poi* si suppone che vengano a comunicazione; si esamina quel che dovrebbe accadere quando i mercati fossero chiusi, si immaginano *come realmente esistenti in un momento precedente a quello in cui verrebbero a comunicare i fenomeni della produzione e dei prezzi in due mercati chiusi* e poi si passa alla comunicazione fra i due mercati, costruendo le ipotetiche leggi sopra un piedistallo, che è un' ombra soltanto, un' ombra « vana fuor che nell' aspetto », *appunto perchè i due paesi non passano dallo stato di mercati chiusi a quello di mercati comunicanti, ma sono mercati comunicanti e come tali debbono essere studiati.* E quindi non si può dire: « cambia il regime », i due prezzi « *prima* » sono diversi e « *poi* » coincidono, *aumenta* la domanda del bene *B* nel paese S, *diminuisce* nel paese T, perchè tutto questo non ha alcuna base, dal momento che il regime è sempre stato lo stesso, i prezzi sono sempre stati gli stessi (si capisce a parità di tutte le altre condizioni) e i mutamenti nella domanda dei due paesi non sono avvenuti, si capisce come conseguenza effettiva dal passaggio dal regime dei due mercati chiusi a quello dei mercati comunicanti.

Quindi le « leggi » della produzione, della esportazione e dei prezzi, nell' ipotesi che stiamo esaminando, bisogna riconoscerle dopo avere ammessa la esistenza di comunicazione fra i due mercati come *una* fra le tante condizioni *vere* e quindi necessarie per la soluzione del problema, una fra tante, perchè vi sono poi tutte le altre molteplici e variabili, che concorrono a determinare quella soluzione e da cui non ha senso prescindere.

S' intende che, procedendo con queste indispensabili cautele, non è facile, anzi è impossibile, arrivare a leggi assolute, con procedimento meccanico, appunto per la complessità e mutabilità dei fenomeni, dei quali vogliamo conoscere, fin dove è dato, le leggi, ma questo dipende dalla natura stessa dei fenomeni, contro cui commette violenza, con grave danno anche della pratica, il metodo che stiamo combattendo.

E allora cade il castello che aveva per suo fondamento l'« apertura » dei due mercati e quindi cadono tutte le conclusioni che si

fondano su quel che dovrebbe accadere « subito dopo » questa apertura e sul processo di aggiustamento della produzione alle mutate condizioni, che ne dovrebbe appunto essere una conseguenza. Non vi è nessun spostamento della produzione alle « mutate » condizioni appunto perchè non vi è mutamento di condizioni, quindi quel giuoco di « azioni e reazioni, per cui la produzione in ognuno dei due paesi, nello spostarsi verso il proprio punto di massimo guadagno, sposta il punto di massimo guadagno dell'altro » è puramente immaginario e quindi non esistono le supposte complicazioni derivanti, nel caso esaminato, dalla congiunzione dei costi.

Nulla infatti di quanto il Fanno afferma discendere dal predetto passaggio può sussistere e quindi cadono tutte le proposizioni, che hanno per base fondamentale quella premessa. A queste proposizioni occorre dunque contrapporre quelle fondate sulla preesistenza delle comunicazioni fra i due mercati [1]).

I. « Non appena i due mercati *diventino* comunicanti cessa pei due produttori il monopolio completo, *permane* il monopolio nella vendita del bene *A*, ma nella vendita del bene *B* *subentra* la concorrenza ».

1. I due mercati sono comunicanti e i due paesi hanno, ciascuno nel proprio mercato, il monopolio della produzione e della vendita del bene *A*, mentre sono in concorrenza per la vendita dell'altro bene congiunto, il bene *B*.

II. « Non appena i due mercati *entrano in rapporti fra loro* sorge la convenienza ad esportare il bene *B* da S in T e codesta esportazione non tarda ad effettuarsi, suscitando un trasferimento inverso di moneta. Il prezzo di *B* aumenterà in S e diminuirà in T e i due prezzi *tendono a livellarsi* ».

2. Poichè i due mercati sono in rapporto e poichè si suppone che i due paesi abbiano il monopolio del bene *A*, ma sieno in « concorrenza » quanto al bene *B*, i due prezzi coinciderebbero in caso di concorrenza perfetta e senza ostacoli, quale teoricamente si suppone, ma effettivamente non coincidono, dati gli ostacoli che limitano la concorrenza in concreto.

III. « In seguito all'apertura dei due mercati il produttore del paese S estende la vendita del bene *B* al mercato estero; ossia la domanda del bene su cui esso produttore può contare, costituita inizialmente dalla sola domanda del mercato interno, risulta costi-

---

[1]) Contrassegniamo coi numeri romani quelle del Fanno, coi numeri arabi quelle che vi si debbono sostituire.

tuita, dopo l'apertura dei due mercati, e di questa domanda e della domanda che in corrispondenza a ciascun prezzo ne fa anche l'altro mercato. Dal lato opposto la domanda di *B* su cui il produttore del paese T può contare, costituita inizialmente dell'intera domanda di cotesto mercato, risulta costituita, dopo l'apertura dei due mercati, di cotesta domanda, diminuita di quella parte di essa che viene soddisfatta dal produttore dell'altro paese ».

3. La domanda del bene *B*, esistendo la comunicazione dei mercati, non può subire mutamenti per una ragione inesistente, quale è quella del passaggio dal regime dei mercati chiusi a quello dei mercati comunicanti.

IV. « Poichè l'aumento della domanda di un bene prodotto congiuntamente ad un altro in regime di monopolio può indifferentemente provocare un aumento o una diminuzione o nessun mutamento della produzione globale e poichè tutte e tre queste soluzioni possono avverarsi indifferentemente in caso di diminuzione della domanda, ne deriva che, in seguito all'apertura dei due mercati, la produzione globale di ciascuno dei due paesi può indifferentemente secondo i casi aumentare, diminuire o rimanere immutata, tutto dipendendo dalle nuove curve dei ricavi parziali di *B*, che sono una derivazione delle nuove curve di domanda, le quali, come è detto, mutano completamente ».

4. Deducesi dalla proposizione 3 che non hanno ragione di verificarsi le precedenti supposte conseguenze di un mutamento di regime.

V. « In ciascuno dei due paesi S e T all'aumento, la diminuzione o la costanza della produzione globale, conseguente all'apertura dei due mercati e all'aumento del prezzo del bene *B* in S e diminuzione in T corrispondono, tanto in S quanto in T, spostamenti di prezzo del bene *A*. Quando nel paese S aumenta la produzione globale potrà diminuire il prezzo del bene *A* se l'equilibrio prima dell'apertura dei due mercati si raggiungeva senza un residuo di esso bene, perchè in tal caso se ne aumenterà la quantità messa in vendita; mentre se si otteneva un residuo non si avrà questo aumento della quantità venduta e relativa influenza sul prezzo. Quando nello stesso paese S diminuisce la produzione globale, questa si accompagnerà o meno a una diminuzione della quantita di *A* messa in vendita e quindi a un aumento di prezzo dello stesso bene secondo che l'equilibrio prima si raggiungeva senza o con un residuo di *A* e secondo che la diminuzione della produzione di *A* sia maggiore o minore del precedente residuo. Se infine nel paese S l'aper-

tura dei due mercati non è seguita da mutamento alcuno della produzione globale, resterà immutato il prezzo di A.

Anche nel paese T avvengono analoghi spostamenti del prezzo di A, cioè, diminuendo ivi, anzichè aumentare, il prezzo di B si avrà, in corrispondenza delle tre alternative precedenti, rialzo, ribasso oppure immobilità del prezzo di A.

Ma poichè, in seguito all' apertura dei due mercati, una di quelle tre alternative si avvera contemporaneamente nei due paesi, così abbiamo ben nove combinazioni possibili, in corrispondenza delle quali si effettuano i mutamenti dei prezzi ad esse relative ».

5. La precedente proposizione innanzi tutto ha il vizio di tutte le altre, cioè fa seguire le supposte modificazioni dei prezzi di A alle mutazioni della domanda di B nei due paesi, in seguito alla apertura dei due mercati, cioè in ordine alla solita ipotesi irreale del passaggio dal regime dei mercati chiusi a quello dei mercati comunicanti. E questo è un primo difetto metodologico, che infirma le conclusioni precedenti.

Ma qua si ripete e infirma ancor più le conclusioni stesse l'altro errore metodologico, già rilevato, per cui, anche dato per buono il passaggio effettivo dal regime dei mercati chiusi a quello dei mercati comunicanti, si trasportano arbitrariamente i fenomeni dell'un regime nell'altro. Cioè il « residuo » che si suppone conseguito nell'uno o nell'altro paese quando i mercati non comunicavano, si suppone come determinante il prezzo di A in ciascuno dei due paesi. Ora ciò sarebbe vero soltanto quando si potesse dimostrare, come implicitamente ammette l'autore, che le nuove condizioni resultanti dall'apertura dei mercati non influiscono sul prezzo di A se non a traverso quel supposto « residuo ». Invece i mutamenti nella quantità della produzione derivanti dall'apertura del mercato agiscono sulla quantità venduta e sui prezzi di A, anche indipendentemente dal supposto « residuo », dalla cui presenza o mancanza il Fanno fa, a torto, esclusivamente dipendere il *nuovo* prezzo di A. Aumenta la produzione globale in S, egli così ragiona, *dunque* se prima non esisteva un residuo se ne aumenterà la vendita; se invece esisteva non se ne aumenterà. Ma l' errore consiste nel credere che l'aumento o diminuzione di vendita e relative influenze sul prezzo dipendano esclusivamente dal fenomeno « residuo ». E qui ritornano tutte le obbiezioni che la convenienza effettiva del monopolista suggerisce contro la convenienza fittizia, le quali acquistano importanza infinitamente maggiore quando del « residuo » si vuol fare addirittura l' arbitro dei prezzi del bene A dopo l' apertura dei mercati. L' au-

mento o la diminuzione di vendita del bene A nei due paesi, dopo l'apertura dei mercati, dipenderà da tutte le circostanze che possono influire sulla convenienza effettiva, immediata o mediata, dei due monopolisti, nella nuova situazione, e non dalla sola azione di un solo ipotetico elemento di un'anteriore situazione, a cui si attribuisce, aumentando progressivamente l'errore, un'importanza addirittura sovrana.

VI. « Le variazioni della produzione globale nei due paesi portano variazioni nella quantità prodotta di B, ossia variazioni nella quantità di B che il produttore del paese esportatore S può vendere in T e in quella che il produttore di T può smerciare nel suo paese. Queste due quantità sono in rapporto di mutua dipendenza, ossia la quantità che il produttore di T può vendere dipende anche dalla quantità che il produttore di S importa e la quantità che il produttore di S può importare dalla quantità che l'altro può vendere. Quindi la domanda del bene B a disposizione di ciascuno dei due produttori è collegata ai mutamenti della produzione globale nell'altro paese, in tal modo che il mutamento in un dato senso nella produzione globale di un paese determina un mutamento in senso opposto nella domanda del bene B a disposizione del produttore dell'altro paese. E poichè la curva dei ricavi di B dipende dalla curva di domanda di questo bene, se è vero che la curva di domanda di esso bene dipende anche dalle condizioni che nell'altro paese determinano il massimo guadagno, ne deriva che per ogni produttore la curva dei ricavi parziali di B dipende fra l'altro dalle condizioni che determinano il massimo guadagno dell'altro produttore.

« Così le condizioni che determinano il massimo guadagno dei due produttori sono mutualmente legate. Quindi, quando i mercati diventano comunicanti, iniziandosi il processo di aggiustamento della produzione alle mutate condizioni, incomincia, con lo spostamento della produzione in ambedue i paesi, un giuoco di azioni e reazioni per cui lo spostamento della produzione dell'uno verso il punto di massimo guadagno sposta il punto di massimo guadagno dell'altro. E questo prosegue finchè la produzione non siasi aggiustata in modo da consentire ai due produttori il massimo guadagno nei limiti in cui i due massimi sono compatibili ».

6. È vero che i due concorrenti, o meglio *duopolisti*, *potranno* accordarsi al punto in cui due guadagni massimi sono compatibili. Ma questa conclusione non ha affatto il carattere di una necessità fatale e ad ogni modo non rivela nessuna particolarità « straordinaria » dei costi congiunti in confronto ai costi disgiunti.

Sarà normale, come già dicemmo, l'accordo, ma è possibile un periodo assai lungo di azioni e reazioni, come è possibile la vittoria definitiva di un produttore sull'altro. Ad ogni modo la competizione fra i due è quella stessa che si verifica in ogni caso di duopolio, e non può esser che questa. È verissimo, come è ovvio, che sieno mutualmente legate le quantità che l'un paese può esportare nell'altro e l'altro può vendere nel proprio territorio; ma non è affatto vero (e in ciò consiste l'errore) che questa mutua dipendenza dipenda dal processo d'aggiustamento, conseguente al mutamento di regime. Questo « processo d'aggiustamento », che sarebbe la chiave di volta del problema e che spiegherebbe le « singolari » anormalità del caso, non si presenta nella realtà, in quanto noi ci troviamo di fronte a mercati comunicanti e non a mercati in istato di passaggio dalla condizione di chiusi all'altra di comunicanti. Per rendersi ragione dell'equilibrio attuale, che è quello solito in caso di duopolio, è fuor di luogo risalire a ciò che potè avvenire in un passato, magari remoto, in cui i mercati vennero in comunicazione fra loro e si stabilì la concorrenza per uno dei due beni. Tutto questo, si intende, prescindendo da tutte le altre obbiezioni.

CAPITOLO II.

Protezione e libertà — Il problema di fronte alla logica [1]).

SOMMARIO: § 193. Dazî fiscali e dazî protettivi. Come la presumibile già dimostrata convenienza di non richiedere ai dazî di carattere fiscale beneficî differenziali nel commercio estero a danno degli stranieri non comprometta la soluzione del più ampio, diverso e fondamentale problema dell'intervento statale per la protezione delle energie produttive nazionali. — § 194. La ripartizione

[1]) L'eterno dibattito fra protezionisti e liberisti ha dato origine ad una letteratura infinita, in cui sono rappresentati scrittori di tutti i paesi, tra i quali però non sono moltissimi coloro che veramente hanno portato nella discussione un contributo originale. Per solito i liberisti odierni ripetono, se pure in forma diversa, gli argomenti tradizionali, che portavano innanzi, ora è più di un secolo, gli scrittori della scuola classica. Nelle opere dello Smith, del Ricardo, dello Stuart Mill, del Cairnes ritrovansi i concetti fondamentali, cui tuttodì si ispirano gli apostoli della libertà incondizionata, e ci sarà facile dimostrarlo nelle pagine seguenti.

Un'opera critica Italiana veramente considerevole è quella del COGNETTI DE MARTIIS, *I due sistemi di politica commerciale* nella « Biblioteca dell'Economista », serie quarta, I. In questo stesso volume sono raccolte varie importanti monografie sulla politica commerciale dei più diversi paesi e due opere generali assai importanti, di cui diremo, l'una del PATTEN, *La base economica della protezione*, trad. it., l'altra del RICCA-SALERNO, *Protezionismo e libero scambio nei paesi vecchi e nei nuovi*. Contiene uno studio assai accurato della politica protezionista, specie Ame-

del guadagno utilitario nello scambio internazionale: conseguenze pei problemi della politica commerciale. — § 195. Il principio dei costi comparativi e il guadagno derivante dal commercio estero: critica delle deduzioni universalistiche ed asteusionistiche. — § 196. Il problema di fronte alla « statica » e alla « dinamica » economica. Come l'unica ammissibile posizione del problema sia quella che si parte dall'unica ipotesi reale, l'ipotesi del dinamismo sociale perenne, d'onde deriva l'inesistenza di una distribuzione « naturale » delle produzioni, secondo « naturali » attitudini nel senso tradizionale. — Come da preconcezioni di tal genere fossero viziati i ragionamenti del Cairnes sul protezionismo Americano del suo tempo. — § 197. Il dazio protettivo come « distruttore » di ricchezza. — Su quale inammissibile concezione così detta statica della vita economica si fondi la dimostrazione tradizionale che il dazio protettivo è sempre distruttore di ricchezza. — § 198. La protezione delle « giovani industrie ». — Come l'« eccezione » consentita dallo Stuart-Mill, criticamente esaminata e quindi logicamente estesa, distrugga il ragionamento libero-scambista. — § 199. Gli aspetti extraeconomici del problema: come debbano essere intesi e come sieno inseparabili dall'aspetto economico. — § 200. Capitalismo e politica doganale: esame critico di alcune opinioni del Ricca-Salerno. — § 201. La pretesa discendenza logica del protezionismo dal mercantilismo. — Errori teorici e fondamento storico del mercantilismo. — L'univisualità dei classici nella critica del mercantilismo. — § 202. Alcune osservazioni complementari sulla posizione del problema per parte del fondatore della scuola classica. — Origine delle successive deviazioni. — La concezione dell'equilibrio economico e la soluzione del problema: il pensiero di Leone Walras.

§ 193. — Nel capitolo di questo lavoro dedicato alla esposizione di alcuni generali principî sul valore internazionale, esaminammo il problema se un paese possa nel commercio internazionale procurarsi, mercè l'applicazione di dazî fiscali, un vantaggio maggiore di quello che avrebbe dalla spontanea ripartizione utilitaria, facendo incidere il dazio in tutto o in parte sugli stranieri. La risposta al problema fu *cautamente* affermativa. Affermammo, vale a dire, la possibilità di questa incidenza, ma la necessità di distinguere attentamente fra casi e casi e di tener presenti i riflessi non solo imme-

---

ricana, e rilievi di carattere generale il libro del RABBENO, *Protezionismo Americano*, Milano 1893.

Studî importantissimi sull'argomento, principalmente basati sull'esperienza Americana, debbonsi al TAUSSIG, *The Tariff history of the United States*, 5.ª ed., New-York 1909. Ved. pure dello stesso autore i *Principles of economics*, cit., spec. cap. 36, pp. 508 ss. e la relazione *The present position of the doctrine of free trade* in « *Publications of the American Economic Association* », 3.ª serie, vol. VI, n. 1, nonchè il recentissimo scritto *Some aspects of the Tariff question* in « *Harvard Economic Studies* », XII, Cambridge 1915. Nella stessa letteratura Americana ha importanza, tra le altre, la speciale monografia del PIERCE, *The Tariff and the trusts*, New-York 1907. Un'opera recente inglese, ricca di dati importanti e di senso storico, che mette in guardia l'autore contro le abusive generalizzazioni tuttodì dominanti in questo campo, è lo scritto del ASHLEY, *The Tariff Problem*, 3.ª ed., Londra 1911. Analisi molto acute contiene il lavoro del PIGOU, *Protective and preferential import duties*, Londra 1906.

diati e prossimi ma anche lontani e mediati che dall'imposizione del dazio derivano e di considerare con criterî non puramente quantitativi, e quindi assoluti, ma anche qualitativi, e perciò relativi, l'importanza degli acquisti o delle perdite di ricchezza che derivano ai diversi gruppi nazionali dall'imposizione dei dazî. Cosicchè, dovendo poi concludere dal punto di vista puramente pratico sull'*opportunità* di applicare le tariffe fiscali in modo da farne ricadere l'onere sullo straniero ed avvantaggiare in questo modo il paese esponemmo l'opinione che sia piuttosto consigliabile, quando si tratti di dazî fiscali, non richiedere ad essi niente più che la funzione *ad essi propria,* che è appunto quella fiscale, anzichè adoperarli come mezzo di arricchimento per il paese con danno proporzionale dei paesi esteri. E questo soprattutto perchè si presenta pericoloso lasciare al legislatore l'arbitrio di valutare non tanto la importanza che gli arricchimenti o impoverimenti delle varie classi nazionali presentano per il paese quanto, e soprattutto, le complicate e spesso lontane ed imprevedibili influenze che derivano dagli spostamenti di ricchezza nel paese impositore e in quello colpito, in modo che è assai difficile stabilire (nè è l'uomo di governo il più adatto a questi calcoli) se il vantaggio presunto per il paese e conseguente al danno dell'altro sia proprio effettivo.

Ma queste conclusioni particolari ad un caso specialissimo non compromettono in nulla l'esame di un problema ben altrimenti vasto e complesso, quello della libertà o della protezione.

Si tratta di sapere se l'ordinamento delle energie produttive nazionali debba essere in ogni caso abbandonato a se stesso, senza alcun intervento legislativo; vale a dire se l'azione dello Stato sulla produzione e perciò sul commercio della nazione debba essere *sempre nullo,* come sostiene la scuola così detta liberista, che meglio si direbbe assenteista, perpetuando gli aforismi della scuola classica Inglese oltre il momento storico in cui *parvero* avere conferma nella realtà contemporanea, onde certo furono ispirati.

Qui non si tratta di ottenere un fine particolare, conseguibile in taluni casi, ma con molta prudenza, non si tratta di infliggere un danno allo straniero per avvantaggiare sè stessi nella istantanea ripartizione del vantaggio utilitario derivante dal commercio internazionale, ma si tratta di *indirizzare la produzione e il commercio nazionale nel modo più conforme alla convenienza della nazione valutata in base a criterî complessi e non soltanto materiali e immediati, come sono complesse, inseparabili le facoltà nazionali al cui sviluppo deve provvedere lo Stato; in modo da difendere l'autonomia e l'incre-*

mento legittimo delle energie nazionali, nella gara fra le nazioni, con evidente coincidenza, ove la difesa si mantenga entro questi limiti, della convenienza nazionale con la vera convenienza internazionale, che non può consentire, in nessuna forma, l' imposizione violenta d' una nazione sulle altre.

Così deve proporsi il problema (nè così veramente suol esser proposto) per poter stabilire, in base alla realtà e alla sua logica interpretazione, se l'assenteismo statale in ogni tempo e in ogni luogo convenga sempre alla nazione.

§ 194. — Nel capitolo sul valore internazionale abbiamo esposto, seguendo il classico ragionamento di Giovanni Stuart Mill, come si ripartisca il guadagno utilitario derivante dallo scambio internazionale. Spetta ora di vedere quali conseguenze, in ordine ai problemi della politica commerciale, si possono ricavare da quei principî che occorre richiamare e svolgere. Prescindiamo per un istante dalla verità che l'elemento utilitario, nel suo aspetto statico, non può essere l'unica ed infallibile guida dei rapporti di scambio fra le nazioni. E manteniamoci, per prima ipotesi, entro i limiti di quel ragionamento. « Può essere ritenuto come stabilito, scriveva lo Stuart Mill [1]), che quando due paesi trafficano insieme in due classi di merci, il valore di scambio di queste merci, relativamente l'una all'altra, si equilibra alle inclinazioni ed alle circostanze dei consumatori di ambo i lati, per guisa che le quantità richieste da ognuno dei due paesi della merce ch'esso importa dal suo vicino, sieno esattamente quelle necessarie e sufficienti a pagare quello che esso esporta. Siccome le inclinazioni e circostanze dei consumatori non possono ridursi ad alcuna regola fissa, così del pari non possono ridurvisi le proporzioni nelle quali le due classi di merci saranno scambiate. Noi sappiamo che i limiti entro i quali la variazione è circoscritta, sono la relazione che passa fra i loro costi di produzione in un paese e la relazione fra i loro costi di produzione nell'altro. Le proporzioni, quindi, nelle quali il vantaggio del traffico può essere ripartito fra le due nazioni [nei limiti segnati dai costi comparativi] sono variabili. Le circostanze sulle quali la parte proporzionale di ogni paese può modellarsi, non consentono che una molto generica indicazione ». Ed aggiunge che è possibile concepire un

---

[1]) G. STUART MILL, *Delle leggi dello scambio internazionale e della distribuzione dei lucri del commercio fra le regioni del mondo commerciale*, nella « Biblioteca dell' Economista », serie terza, vol. IV, p. 696.

caso estremo, in cui la totalità del vantaggio risultante dallo scambio sia goduta da una sola delle due parti, l'altra non guadagnando nulla affatto, ancorchè questo non sia un caso frequente. « Il vantaggio sarà probabilmente diviso equamente, più sovente che in qualunque proporzione ineguale immaginabile, *benchè la divisione sarà più spesso ineguale anzichè perfettamente eguale* ».

Partiamoci da questa constatazione: non si può stabilire come si ripartirà il guadagno, si può arrivare fino a casi estremi in cui tutto il beneficio sia assorbito da uno solo fra i due paesi ed è certo che il più spesso uno dei due si avvantaggia più che non l'altro. Ora tutto il problema consiste nello stabilire che cosa rappresenta per le due nazioni e per ciascuna di esse non solo il guadagno di ciascuna, ma la relazione fra i due guadagni. Dal momento che, in linea normale, ambedue se ne avvantaggiano, si dice, è evidente che ogni ostacolo posto al libero svolgimento del traffico è un danno per ambedue le nazioni, sia pure in grado diverso. Anzi, potrebbe taluno aggiungere spingendo la deduzione sino all'estremo, il danno è comparativamente più grande per quella nazione il cui guadagno è minore e che da un dazio protettivo si vede privata di una parte qualsiasi del suo già piccolo beneficio, mentre l'altra continua a godere, nonostante la riduzione inflittale dal dazio, di un vantaggio sempre più grande. E potrebbe quindi dedurre che è proprio la meno favorita che ha la maggior convenienza alla libertà degli scambî. In fatto di sottigliezze iperdeduttive nulla può maravigliare!

Se non che tutto questo non è vero e quindi non son vere le deduzioni consuete che si detraggono dalla « legge » della ripartizione dei lucri nel commercio internazionale. È possibile, ed è anzi logica conseguenza della, non dirò necessaria, ma normale posizione antagonistica delle nazioni, anche dal vero punto di vista economico, che il più grande vantaggio altrui rappresenti un sacrificio non compensato dal piccolo vantaggio proprio. Perchè mai quei due guadagni utilitarî non si debbono vedere in relazione l'uno con l'altro, e non pure dal punto di vista quantitativo ma anche da quello qualitativo che è anche più importante? Perchè si deve accogliere un tale semplicismo che, a parte tutto il resto, assodata la esistenza dei due guadagni, non si preoccupi affatto di stabilirne la importanza *effettiva*, che è inconcepibile stabilire in base alla pura ed ipotetica valutazione numerica di ciascuno dei due visto in sè e per sè, arrivando sino a concludere che se esiste, se è in qualche modo superiore a zero, la convenienza è dimostrata? Ma tutto questo appare tanto più arbitrario in quanto si sa bene che

l'ipotesi statica non è accettabile, se non per comodità di studio e che l'unica accoglibile è in definitiva quella dinamica. Allora la questione si trasforma e l'arbitrio deduttivistico diventa ancor più manifesto. Il guadagno *attuale* è comparativamente piccolo, e perciò è chiaro che la produzione diretta d'una merce ottenuta per via di scambio potrebbe, solo con l'intervento integrativo dello Stato, assicurare alla nazione un acquisto di ricchezza superiore a quello che le perviene dai rapporti di scambio indisciplinati. Con quale fondamento si dirà che persiste il vantaggio per ambedue i paesi, nonostante quel piccolo guadagno utilitario immediato? Si potrebbe, è vero, persistendo nello stesso metodo di raziocinio e svolgendo un concetto già enunciato da Stuart Mill, nel caso in cui il guadagno sia assorbito da un solo paese [1]) affermare che la nazione più avvantaggiata ha tutta la convenienza ad assicurare la persistenza degli scambî, concedendo all'altra una maggiore partecipazione ai vantaggi dello scambio, pur di impedire la vittoria della produzione diretta nel-l'altro paese. Ebbene questa osservazione, che è pur ragionevole, rappresenta proprio la confessione dell'errore in cui persistono gli astensionisti per sistema. Ed infatti supponiamo che sia seguito il loro consiglio e che per evitare il « danno » inevitabile di ogni « ostacolo » frapposto alla libertà dei rapporti di scambio internazionale, il paese meno favorito si astenga da qualsiasi intervento. E allora evidentemente il paese più favorito seguiterà ad approfittare di tutto il suo guadagno, guardandosi bene da qualsiasi concessione. Se dunque è possibile una parziale cessione dei vantaggi preponderanti che un paese ricava dallo scambio lo è in quanto l'altro paese, abbandonando il preconcetto astensionistico, minaccia od attua un provvedimento restrittivo. Chè invece la così detta applicazione logica del principio dei costi comparativi (meglio si direbbe la sua arbitraria estensione ai casi molteplici della politica commerciale) impedisce ai paesi meno favoriti una ripartizione per essi più equa dei vantaggi derivanti dallo scambio internazionale, cioè favorisce e sanziona una ripartizione ingiustamente favorevole ai più forti. Con ciò naturalmente non si risolve la questione di carattere essenzialmente relativo, se l'assorbimento di una più ampia quantità di guadagno

---

[1]) Scrive lo STUART MILL, nell'ipotesi predetta (*op. cit.*, p. 697): « Sarebbe però nell'interesse della Germania [quando « lucrasse la totalità del beneficio »] il mantenere la sua tela alquanto al disotto del valore, a cui può essere prodotta in Inghilterra, affine d'impedire di essere esclusa e vinta dalla produzione diretta Inglese. L'Inghilterra quindi profitterebbe sempre dell'esistenza del commercio, benchè in grado minimo ».

consentita dal paese più forte sia, *per oggi e per sempre,* adeguato compenso, anche dal punto di vista strettamente utilitario, alla rinunzia ad ogni resistenza e ad ogni emancipazione.

Insomma, se si pensa bene, la consueta affermazione che la convenienza dello scambio internazionale senza « ostacolo » protettivo è un assioma nel caso della divergenza dei costi comparativi, comunque avvenga la ripartizione degli utili, riposa precisamente sopra una premessa infondata, come risulta, se si pensa bene, dalle stesse indagini dello Stuart Mill, lo scrittore che, svolgendo i principî Ricardiani, preparò gli elementi per dimostrarne il vizio fondamentale, ma si arrestò proprio sul punto in cui avrebbe dovuto riconoscere che quei principî hanno significato e portata ben diversi da quelli che ad essi si vuole generalmente attribuire. E la premessa sarebbe questa (sempre mantenendosi nel campo puramente edonistico): che i due paesi contraenti hanno nello scambio *pel momento e per sempre,* una ripartizione utilitaria quantitativamente e qualitativamente tale che coincide con la massima ottenibile in ciascuno dei casi. Il che lo Stuart Mill non ammette, poichè consente che un paese possa, mercè il suo ordinamento legislativo, procurarsi una più grande partecipazione ai beneficî del commercio di quella che avrebbe naturalmente [1]). Ma, come in nota si osserva, egli si guardava bene dal condurre alle sue logiche conseguenze questa verità, a cui pure

---

[1]) Si può meglio convincersi della verità di questa asserzione, paragonando l'atteggiamento dello Stuart Mill di fronte ai dazî fiscali con quello da lui assunto di fronte ai dazî protettori. Egli ammette che mercè un dazio fiscale possa un paese assicurarsi « una più larga proporzione dei benefizi del commercio straniero, di quella che gli spetterebbe nel naturale spontaneo corso del traffico » e a questa dimostrazione dedica acutissime indagini, che sono, come si è visto, il fondamento di tutti gli studî posteriori sullo stesso argomento. Ma quando si tratta di dazî protettori, nega, sia pure con le ben note eccezioni, che la disciplina della produzione interna, mercè i dazî protettori, possa avvantaggiare il paese. Subito dopo le sue magistrali ricerche sui dazî fiscali, le quali tengono nel debito conto la relatività delle « contingenze » egli censura, senza discutere e senza distinguere, la politica protettiva della Francia, della Russia, dell'Olanda e degli Stati Uniti, dopo il 1815 la quale « ha recato, senza fallo, molti danni a quei paesi; perchè i dazî che essi hanno stabilito sono intesi ad essere, e realmente sono, della classe così detta protettiva, cioè tali da determinare la produzione delle merci con più costosi procedimenti all'interno, invece di permetterne l'importazione dal di fuori » (*op. cit.*, p. 712). Ma è proprio sui dazî protettori che occorre fermare l'attenzione, anche se determinano la produzione delle merci con più costoso procedimento; perchè ciò nulla toglie alla eventuale convenienza di quei dazî nelle « contingenze » delle quali lo Stuart Mill giustamente si ricorda quando parla dei dazî fiscali, mentre poi le dimentica quando passa a parlare dei protettivi. Come è possibile che le contingenze relative impongano soluzione relativa pei dazî fiscali e soluzione unica per quelli protettivi?

aderiva; egli anzi riteneva indiscutibile, in nome della arbitraria estensione del principio dei costi comparativi, dominante ai suoi giorni, del pari che ai nostri, che fosse da escludersi (se si eccettua il ben noto caso delle giovani industrie) ogni azione legislativa da cui derivasse la tutela d'industrie producenti a costi *relativamente* maggiori di quelli esteri.

§ 195. — L'interpretazione erronea del principio dei costi comparativi porta necessariamente ad una valutazione inesatta del guadagno derivante alle nazioni dal commercio estero; del che occorre occuparsi, perchè anche su questo fondamento si elevano gli aforismi astensionistici dei classici e dei postclassici.

« Il vero criterio, scrive il Cairnes [1]), del guadagno nel commercio estero è la misura in cui esso riduce di costo (riduce il sacrifizio di produzione) le merci e le rende più abbondanti. Il commercio estero non soltanto ci fornisce le merci più a buon prezzo che se le fabbricassimo noi coi nostri mezzi, ma ci fornisce molte merci che senza di esso non potremmo avere affatto. La misura in cui esso compie questa funzione è *il vero criterio e la misura* del guadagno.... ». Ora, se si pensa un poco, questo insegnamento rappresenta l'evidente esagerazione di una verità elementare e manifesta, che si trasforma in un errore ugualmente manifesto e, per le sue conseguenze, pericoloso. Certo il commercio estero ci fornisce merci di cui dovremmo temporaneamente o definitivamente rimanerne privi e ci consente di averne altre con minor sacrifizio, e questo è un vantaggio del commercio estero che nessuno contesta. Ma ciò non autorizza nè punto nè poco a trasformare questo elemento attivo, degno di tutta la considerazione, nel « vero criterio e misura » del guadagno derivante dal commercio estero. Certo è un vantaggio *ceteris paribus* ricevere mediante gli scambî coi paesi esteri, alcune merci che il nostro paese sul momento non fornisce oppure altre riceverne che in quel momento sarebbero prodotte con maggiore impiego di energie, ma la questione consiste precisamente nello stabilire se *questo vantaggio è sempre, per tutti i popoli e per tutti i tempi, l'unico elemento da considerarsi nel calcolo dei guadagni derivanti dal commercio estero per un paese, se questo elemento attivo non solo sia tale da largamente compensare eventuali elementi passivi, ma sia addirittura l'unico da tenersi presente nel calcolo dei profitti e delle perdite, che si ridurrebbe in sostanza alla contemplazione inerte*

---

[1]) CAIRNES, *Principî fondamentali* cit., p. 283.

di un solo elemento attivo, tale da fornire l'infallibile misura del guadagno. Ora questo è un semplicismo assai rischioso, è proprio una petizione di principio, per cui, enunciatosi il concetto dei costi comparativi, guida unica ed infallibile ed eterna della convenienza agli scambî fra le nazioni, si pretende dimostrare questo concetto ricavandone tutte le deduzioni di cui è capace circa la *misura* del vantaggio negli scambî internazionali. Ma è proprio nelle deduzioni che si confermano e si consolidano i difetti della premessa, o meglio della sua inammissibile estensione fuori dei suoi giusti confini. Conviene sostenere un sacrifizio, sotto forma di maggior prezzo di alcune merci e magari, in qualche caso, sotto forma di rinunzia temporanea ad alcune merci, pur di promuovere le risorse nazionali che senza questo sacrifizio del momento si arresterebbero nel loro sviluppo al di sotto di quel livello che altrimenti sarebbe consentito e per cui non mancano altri elementi favorevoli? Conviene rinunciare ad introdurre l'unico elemento favorevole che manca, sotto forma di disciplina legislativa, in omaggio al concetto che il guadagno momentaneo del consumatore nazionale e, notiamo bene, *qualunque esso sia,* misura esattamente il guadagno della nazione? O non è forse molto più complesso il problema? Non bisognerà considerare quanto e quale sia quel guadagno, a qual saggio sia da valutarsi in rapporto alla nazione, considerata nel suo complesso, e in rapporto coi guadagni che rinunciando a quell'utile momentaneo e parziale si potrebbero ricavare in un tempo avvenire, che può essere anche immediato? Ogni soluzione assoluta è impossibile, trattandosi di elementi di carattere relativo, apprezzabili soltanto nel tempo, ma una conclusione è sicura: che la soluzione aprioristica, in quanto isola un elemento da tutti gli altri e si dispensa dal valutarlo in funzione con gli altri, è razionalmente infondata ed empiricamente pericolosa.

È curioso osservare come gli scrittori, di cui combattiamo le vedute anche oggi dominanti, trasportino indebitamente, come si è detto, le norme vere o supposte dell'economia individuale nel campo così diverso dell'economia sociale, ma si guardino poi bene dal riconoscere ed applicare le vere analogie che passano fra la condotta degli individui e quella della società. Si partono dall'individuo e corrono poi alla società, senza curarsi affatto della diversità che passa tra il fenomeno individuale e quello sociale, ma non pensano invece ad una comparazione seria e fondata tra individuo e società, che autorizzi a valersi nello studio della società delle reali analogie tra la vita individuale e quella sociale. Una di queste essenziali

analogie è precisamente applicabile all'argomento nostro, o meglio uno dei principî che governa la condotta individuale deve, ben altrimenti esteso, disciplinare anche la condotta sociale. Si ripete che il sacrifizio delle soddisfazioni presenti a quelle future è il canone della previdenza individuale; e come dunque non dovrebbe essere quello della previdenza sociale; dovrebbe valere per l'individuo, la cui esistenza ha brevi limiti, non per la società, la cui esistenza non ha limiti apprezzabili; per l'individuo, il cui sacrificio non è certo senza importanza ma può essere largamente compensato dal prevalere di altri individui, non per la società, il cui sacrifizio non può essere certamente compensato dal prevalere tirannico di altre società, che impedisca lo sviluppo integrale e libero delle attitudini di alcune società a tutto vantaggio di altre momentaneamente meglio dotate o meglio difese? Non vi può essere sottigliezza di ragionamento sofistico che riesca a contestare il valore di questa palese verità.

Del resto la riprova se ne ritrova proprio nello svolgimento medesimo del classico ragionamento. Il Cairnes, dopo avere esposto come dicemmo la misura del guadagno aggiunge subito che « è anche una misura che palpabilmente non ammette applicazione nella pratica. Il determinare la cifra o l'estensione del vantaggio che si può trarre dal commercio straniero è un problema *assolutamente insolubile* ». Ma quel che è sicuro è che il guadagno esiste ogniqualvolta quelle condizioni si verificano, sicchè più non si deve domandare.

Lasciamo andare che è assai strano criterio di « misura » un criterio che in sostanza nulla riesce a misurare; non è tanto questo che c' interessa quanto la constatazione che il modo come quel criterio funzionerebbe è la più convincente dimostrazione del suo intrinseco errore.

Quando un paese, dice il Cairnes, si approvvigiona all'estero delle merci che non si possono produrre nel suo territorio, vi è un guadagno reale, non però misurato (il Cairnes lo ammette) dalla soddisfazione che si ha dal consumo di quelle merci, giacchè il paese, se non le potesse ricevere, destinerebbe le proprie energie produttive impiegate nel produrre le merci date in cambio, nella produzione di surrogati o di altre cose. Il guadagno consiste nella differenza « tra i vantaggi che dà alla comunità il presente approvvigionamento di the e zuccaro (le merci in questione) e quello che essa avrebbe dai surrogati o da altre cose, quali esse si fossero, che, in mancanza dei surrogati, noi potremmo produrre coi nostri mezzi ». Certo, aggiunge e giustamente, noi non abbiamo mezzo di misurare esattamente la soddisfazione che godiamo consumando i beni che

riceviamo dall'estero e ancor meno quella degli altri che produrremmo in luogo di essi; quindi è impossibile una determinazione esatta dei vantaggi che così ricaviamo dal commercio estero; tutto quello che possiamo dire fiduciosamente è « che i gusti e i bisogni a cui ora si soddisfa con questo servizio del commercio estero sono molto più imperiosi di quelli che il nostro lavoro ed il nostro capitale, impiegati nei materiali datici dal nostro paese, possono soddisfare; *giacchè, se così non fosse, quella parte del commercio estero che esso rappresenta non esisterebbe* ». Ora quel tanto di verità che le precedenti osservazioni contengono è quello che abbiamo subito ammesso, vale a dire che *ceteris paribus* lo scambio con l'estero porta un elemento di utilità non trascurabile; null'altro all'infuori di questo. La conclusione del Cairnes che pretende, nonostante l'incertezza di valutazioni da lui confessata, di affermare la *realtà indiscutibile del guadagno* in base a questo unico elemento, equivale, in potenza logica, sia detto con tutto il dovuto riguardo all'insigne scrittore, a quello di colui, che, dopo avere osservato come un individuo previdente o imprevidente distribuisce le sue spese attuali, concluda che egli indubbiamente « guadagna », cioè segue sempre la condotta più vantaggiosa, perchè altrimenti non regolerebbe così le sue spese. Spende così, dunque vuol dire che « guadagna »; e così la nazione: destina *in tal modo* le sue energie di produzione, dunque è il miglior modo. Ma, si potrebbe oltre tutto rispondere, e quando non si conduce in tal modo, ma disciplina volontariamente i suoi rapporti commerciali con l'estero, come si conduce, nel migliore o nel peggiore dei modi? Nel peggiore, risponde la logica economistica tradizionale. Ma come se avete trovato la prova della eccellenza della condotta astensionistica nella stessa astensione; o perchè mai non la si dovrebbe trovare nei casi infiniti in cui l'azione disciplinatrice si presenta? Noi certo non seguiremo su questa strada il ragionamento avversario, ripudiandone il dogmatismo, ma ne constatiamo la intima contraddizione.

La stessa difficoltà di misurazione del guadagno indiscutibile che deriva dal commercio estero riconosce il Cairnes anche quando si tratta di « quella parte più importante di esso, la cui funzione è non di fornire merci che noi non possiamo produrre, ma di ridurre di costo quelle che noi potremmo produrre ». Il guadagno, aggiunge, è rappresentato dalla differenza tra il costo a cui noi importiamo le merci della classe presa in considerazione e il costo a cui noi potremmo produrle se fossimo abbandonati ai nostri mezzi. Ma se conosciamo, almeno approssimativamente, il costo in lavoro ed asti-

nenza della quantità importata di una merce, rappresentato dal costo delle merci che noi esportiamo per pagarla, noi non abbiamo mezzi per conoscere il costo a cui potrebbe prodursi nel nostro paese quella quantità di merce che importiamo se fosse direttamente prodotta presso di noi. Il Cairnes veramente si riferisce a una merce speciale, il grano ed ha ragione di osservare che, in questo caso, poichè dovrebbesi, per averne la quantità addizionale necessaria per sopprimere la importazione straniera, porre a cultura terre inferiori, noi difficilmente potremmo stabilire questo costo supplementare e quindi mancheremmo di uno fra i due termini del paragone. Non uguale esattezza avrebbe però l'osservazione se la estendessimo in genere a tutte le merci e a tutte le industrie, non mancando, in parecchi casi, gli elementi per stabilire il costo supplementare di un incremento di produzione tale da ridurre la importazione dall'estero. Ma questo non è che un incidente. L'importante è invece che il « criterio di misura » è, come al solito, inaccoglibile per la solita unilateralità, che pur sempre deriva dall'applicazione arbitraria del principio supremo dei costi comparativi. Se altro non ci fosse da considerare, ripeteremo anche nel caso in esame, quello sarebbe proprio il guadagno, ma c'è ben altro. Quel maggior costo che una nazione si impone pur di ottenere direttamente in patria una maggior quantità di un prodotto, oltre quella che le affluisce nell'ipotesi della indisciplina assoluta dei rapporti di scambio con l'estero, può aver compensi e di quale entità e di qual natura? La risposta assolutamente negativa non ha alcun fondamento, come non ne ha certo la risposta assolutamente positiva, la quale per altro noi siamo ben lungi dall'accogliere, chè sarebbe in contraddizione aperta con le nostre giuste premesse sulla natura ed importanza del guadagno derivante alle nazioni dallo scambio con l'estero.

Del resto il criterio così detto « di misura » proposto dal Cairnes è inaccettabile. Egli, parlando di guadagno derivante dallo scambio estero, considera, come elemento passivo, il costo della quantità addizionale del prodotto oltre quella che prima si produceva in paese e lo definisce « immensamente più grande del costo a cui noi otteniamo la quantità ora importata », ma questo non è necessario se non quando si tratta di prodotti a costi crescenti, mentre è risaputo che nell'industria moderna ha larga applicazione il principio dei costi decrescenti. In tal caso l'estensione della produzione, diminuendo il costo medio unitario, impone un sacrifizio o costo proporzionalmente minore di quello antecedente e perciò, anche dal punto di vista quantitativo, i termini del paragone non son più gli stessi.

Nè gioverebbe rispondere, perpetuando il solito equivoco, che l'incremento della produzione non può giudicarsi conveniente, perchè altrimenti vi si sarebbe spontaneamente provveduto, chè la difesa legislativa può essere in molti casi la indispensabile condizione per passare ad una fase di più ampia produzione implicante, come è pure il caso quasi generale nella stessa ipotesi dei costi decrescenti, un maggior costo totale.

§ 196. — Alcuni argomenti tradizionali della scuola libero-scambista vengono accolti e tramandati senza discussione, tanto che persino gli avversari delle preconcezioni ideologiche sentono la necessità di riconoscerne la « decisiva » importanza e quasi il bisogno di giustificarsi se osano levare qualche timida obbiezione limitatrice. Ma vi è, se si pensa un poco, parecchia esagerazione in questa attitudine sommessa.

Si concede da qualche scrittore autorevole la inoppugnabilità degli argomenti liberisti nell'ipotesi statica, contestandoli soltanto in quella dinamica. Una nazione non può accettare il libero scambio, che pure tutelerebbe l'« ideale » divisione del lavoro internazionale, in quanto deve sviluppare e proteggere lo sviluppo, durante il corso del tempo, delle sue energie produttive.

Anche il Clark [1]) ammette che la « teoria statica è in favore del libero scambio ». Ma, nel pensiero dell'autore, la concessione non ha vera importanza, per la soluzione dei problemi di politica commerciale. Egli infatti aggiunge che la teoria statica « suppone un mondo libero da ogni perturbazione e da quegli elementi di trasformazione e di progresso, che costituiscono i tratti caratteristici della vita reale ». « Arrestate tutte le trasformazioni che hanno luogo nella vita industriale del mondo, mettete fine alle invenzioni e ai perfezionamenti dell'organizzazione industriale, sopprimete ogni spostamento della popolazione e ogni accrescimento della popolazione totale dell'universo, infine non autorizzate nè un aumento nè una modificazione nella forma della ricchezza universale e avrete lo stato statico descritto nella prima parte di questo trattato ». In queste condizioni il libero scambio sarebbe la sola politica razionale, secondo l'autore. Ma, come ho detto, concepita così la *stasi economica*, nulla si concede ai propugnatori dell'assenteismo libero-scambista, perchè sono evidentemente assurde quelle condizioni, che giustificherebbero la libertà incondizionata ed asso-

---

[1]) CLARK, *Essentials* cit., cap. XXVIII (Protezionismo e monopolio).

luta degli scambî. Se non che, a proposito di queste affermazioni del Clark, sono necessarie alcune considerazioni.

La precedente descrizione della società statica sembra in contraddizione col concetto che del « tipo statico », secondo il Clark, esponemmo ai §§ 1-2, ove affermammo che l'autore intende per tipo statico quel tipo economico concreto che una società assumerebbe se la concorrenza fosse incondizionatamente libera e sostiene che ogni società concreta tende a gravitare attorno a questo tipo ideale, avvicinandovisi con tanta maggiore approssimazione quanto più intenso è il dinamismo sociale. E allora come può il Clark definire quale società statica quella in cui precisamente manca il movimento della popolazione e del capitale e ogni altro procedimento dinamico?

La contraddizione per altro non esiste, perchè appunto quei procedimenti dinamici, ove si svolgessero in modo completo e definitivo, darebbero luogo ad un tipo sociale statico perfetto, in cui non avrebbero più ragione di verificarsi, in cui, come avverte testualmente l'autore, il lavoro e il capitale, sebbene perfettamente liberi di movimento in qualsiasi direzione, non si muovono « perchè non possono trovare un impiego ove possano produrre un eccedente, per piccolo che sia, sulla loro produzione attuale ». Ciò spiega la designazione di « statica » a questa società ideale, alla quale però l'autore stesso afferma che è « impossibile che la società reale pervenga realmente ». Ma ciò nulla toglie alle critiche che a questa concezione dell'economista Americano e alla relativa classificazione noi muovemmo nelle prime pagine di questo libro, anzi pienamente le conferma. Infatti se questa società statica perfetta non potrà essere mai e se vi è soltanto una gravitazione continua della società reale attorno al suo tipo ideale, per influenza dei noti procedimenti dinamici, la cosidetta società « statica » è in sostanza dinamica anch'essa.

La società statica definitiva del Clark, come bizzarramente la definisce l'autore, sarebbe « uno stato di mobilità perfetta senza movimento » e quindi s'intende, lo dice lo stesso autore, come in questa società sia precisamente la mobilità idealmente perfetta *esistita in passato* quella che esclude il movimento attuale e s'intende quindi come la maggior possibile mobilità attuale tenda a far coincidere il tipo dinamico col tipo statico.

Se non che, tornando al problema che qua si discute e tenendo presente nel suo complesso la concezione della stasi e della dinamica economica secondo il Clark, ben si vede che essa non autorizza

affatto le conclusioni dell'autore sulla politica commerciale, confermando la inaccoglibilità non già della critica al dottrinarismo libero-scambista ma del geniale pensiero alquanto trascendentale del valoroso scrittore.

E per vero se i procedimenti dinamici tendono a far gravitare le singole società concrete attorno al tipo statico, senza raggiungerlo mai e se questo dinamismo sociale è ottimo sintomo di fervida vita sociale, potrebbe ben dirsi che ogni vincolo legislativo alla libertà degli scambî rappresenta un ostacolo artificiale alla dinamica sociale, che è quanto dire al progresso sociale, ed è perciò senz'altro da respingersi. E quindi dalla teorica dell'autore, se fosse da accettarsi, ricaverebbesi proprio la conclusione opposta a quella cui giunge il Clark, con grande gioia dell'astensionismo legislativo.

Ma poichè per la vera dinamica sociale si deve intendere (§ 4) il passaggio incessante e necessario da una fase all'altra dell'organizzazione sociale, con varietà naturalmente di tempo da paese a paese, è evidente che il perenne dinamismo sociale impone l'applicazione di tutti i mezzi necessari e sufficienti per favorire il processo perenne di trasformazione. Ciò esclude assolutamente che l'astensionismo dogmatico sia giustificabile, come qualcuno pensa, di fronte a una supposta *statica* economica, che non può esistere, se non come astrazione ideologica di una fase economica dalla serie di cui fa parte e da cui è in sostanza inseparabile (cfr. § 3).

In sostanza dunque il criterio regolatore della *convenienza* negli scambî internazionali non può essere un criterio *statico*, ma deve essere necessariamente *dinamico;* nello stesso modo che non può essere un criterio individuale, ma deve essere un criterio sociale e che non può essere un criterio semplicemente utilitario o edonistico, ma complesso come sono molteplici le facoltà di cui consta la vita nazionale.

Noi non crediamo pertanto possibile contrapporre, come fece un altro assai noto scrittore americano, il Patten, nel quale pure s'incontrano di quando in quando giusti rilievi, il concetto o ideale statico delle società al concetto o ideale dinamico, ponendo l'ideale dinamico a fondamento della protezione statale delle energie produttive. L'« ideale statico », che sarebbe il presupposto e la spiegazione di una politica passiva per parte dei governi, consisterebbe nello sfruttamento graduale, in ordine progressivamente decrescente, delle risorse che un paese offre con progressiva decrescenza del prodotto medio del lavoro; l'ideale dinamico invece

nello sviluppo crescente delle attitudini e delle risorse produttive di una nazione, con largo intervento dello Stato, a stimolo ed integrazione delle energie individuali. Nelle società statiche la politica dei governi è passiva; nelle società dinamiche attiva e naturalmente il tipo delle società dinamiche è, secondo l'autore, quella Americana.

Ma questa concezione non regge, per un duplice ordine di motivi. Perchè innanzi tutto l'esperienza della vita economica contemporanea non conferma affatto, anzi respinge, questa immaginaria distinzione fra società statiche (le quali poi, anzichè essere immobili, sarebbero in sostanza retrograde) e società dinamiche e cioè progressive, inducendoci piuttosto a distinguere le società a seconda del diverso grado in cui partecipano al movimento generale di progresso. Ma sopra tutto perchè la passività o l'attività più o meno grande del governo non sono necessariamente conseguenza della supposta stasi o del supposto dinamismo sociale, potendo dipendere o dalle complesse e mutevoli necessità d'ambiente (che ora veramente richiedono una politica più attiva ed ora meno, fino a render conveniente, in certi casi, una politica relativamente passiva, quale fu per gran parte del passato secolo quella Inglese, nonostante l'innegabile « dinamismo » dell'economia Britannica) oppure da preconcezioni dottrinali o politiche, alle quali pur deve concedersi una influenza non lieve nell'avvicinare o allontanare la concreta politica economica dalla sua giusta direzione, che le circostanze storiche consiglierebbero, come dimostra la stessa persistenza dell'Inghilterra nella politica liberista fino alla vigilia del conflitto Europeo.

L'unica premessa corrispondente alla realtà è dunque quella del *dinamismo sociale perenne* ed è precisamente da questa verità che discende un'altra verità ugualmente essenziale, che a torto si nega o si trascura: l'immutabile divisione internazionale del lavoro e della produzione è inammissibile. È egli possibile ammettere infatti che esistano delle « attitudini naturali », le quali, una volta scoperte, abbiano a rimanere immutabili nel tempo, o non è vero piuttosto che le attitudini di un paese si esperimentano, si formano e si trasformano nel tempo, di modo che è assurda pretesa il volerle rigidamente fissare e mantenere in questa perenne immobilità? In ciò errano tanto i liberisti, che affermano la convenienza immediata e incondizionata dei paesi alla libertà degli scambî, in base alle loro inaccettabili premesse, quanto quei protezionisti, i quali concedono essere questo l'ideale da raggiungere (lo si direbbe piut-

tosto un fantasma, che sfugge ogni volta che sembra afferrato), ma chiedono che almeno si conceda la legittimità della protezione nazionale in un periodo intermedio che consenta di riconoscere e stabilire le attitudini del paese [1]).

Ma, a parte questa continua mobilità e complessità di motivi determinanti, da cui dipendono le così dette attitudini produttive, vi è un altra ragione che rende inattuabile nell'attuale momento storico la collaborazione dei popoli allo sviluppo della produzione, nel significato preteso dai liberisti. Le nazioni, come gli individui, anzichè essere uguali, e quindi trattabili, diremo così, come unità fungibili, presentano caratteri profondamente diversi e nella mutua competizione economica adoperano tutte le armi di cui possono disporre, aspirando al massimo di potenza e di dominio. In tali condizioni (nè vi è per ora accenno di cambiamento) è impossibile ammettere una collaborazione internazionale basata sul riconoscimento, sul mutuo rispetto e sulla mutua difesa delle rispettive « attitudini naturali ». Ciò significherebbe quanto dire che i forti rinunziano a valersi della loro superiorità, così nei rapporti fra individui come fra le collettività nazionali, ovverosia che gli individui e le collettività si identificano, diventano, come dicevo, fungibili, il che sembra logicamente assurdo e comunque non ha il più lontano fondamento nella realtà contemporanea. Nè si potrebbe osservare che, ad ogni modo, i paesi dominatori, anche assicurata l'egemonia o il dominio sugli altri, hanno tuttavia, dal « punto di vista » economico, conve-

---

[1]) Alcune giuste osservazioni contro l'abuso dogmatico, che pretende immutabili le « leggi naturali », da cui sarebbe regolata la divisione del lavoro nei varî paesi secondo le « naturali attitudini » leggonsi in COGNETTI DE MARTIIS, *I due sistemi della politica commerciale*, p. DXXXVIII: « Lo schema di un reparto fisso d' uffici economici secondo immutabili condizioni geografiche ed etniche è uno schema della scolastica economica e può in essa riuscire utile come ogni qualsiasi figura schematica, non è già uno stato di fatto reale nella vita delle nazioni.... L' assetto degli scambî ha tendenza anch' esso, come del resto ogni altra forma di funzione economica, a prendere norma dallo adattamento che gli organismi sociali fanno a sè dell' energia della materia, anzichè dall' assoggettamento dell' uomo alla natura ». Ma poi non trae l' autore da queste giuste premesse le logiche conseguenze, quando ammette potersi con fondamento opporre « che il coefficiente di variazione non deve essere la protezione daziaria », come se gli elementi politico-giuridici, alla cui specie la protezione appartiene, non fossero da considerarsi, insieme con quelli geografici ed etnici, tra gli elementi dalla cui combinazione risulta l' assetto delle energie produttive *storicamente* conveniente a un determinato paese.

Poco sotto, p. DXLIII, l' autore, che pure l'osservazione diretta dei fatti allontana dai tradizionali apriorismi, dà nuova prova di non bene intendere la molteplicità ed interdipendenza dei fattori determinanti quest' ordine storico delle energie produttive, quando, aderendo alle vedute dello Stuart Mill, mostra di ammettere soltanto la protezione nello « stadio infantile » delle industrie.

nienza a rispettare e proteggere lo sviluppo delle attitudini « naturali » nei paesi stranieri, ricavando essi stessi dalla perfetta divisione del lavoro internazionale una maggior somma di utilità. Anche questo sarebbe vero se la premessa su cui il ragionamento s'impernia non fosse in contraddizione coi caratteri concreti della *convenienza* vera dei paesi che hanno la facoltà o la pretesa di esercitare il dominio. Perchè essi innanzi tutto non aspirano soltanto alla conquista della massima utilità, come l'economismo astrazionista immagina, ma alla esplicazione massima di tutte le loro complesse ed inseparabili facoltà e perchè in secondo luogo, concependo il massimo benessere dal punto di vista nazionale e non da quello universale, sacrificano volontieri all'aumento dell' « utilità » propria l' « utilità » altrui, quando pur di utilità, in significato strettamente edonistico, fosse lecito parlare.

E qua rilevasi il difetto fondamentale di tutte le teoriche economiche-sociali dei classici e postclassici, che sono poi una esagerazione di una verità, già ampiamente illustrata nelle pagine precedenti (cfr. §§ 76-77). Essi concepiscono la concorrenza fra gli individui e fra i popoli come fonte inevitabile di benessere *per tutti* e di progresso *generale*, come la eliminatrice infallibile di tutte le contraddizioni e di tutti gli ostacoli, con evidente unilaterale contraffazione delle conseguenze multiformi ed anche apparentemente contradditorie della concorrenza concreta, tanto diversa da quella ideale. Ma la concorrenza mentre indubbiamente, nella sua concezione idealistico formalista, potrebbe, nel campo utilitario, tendere al *massimo* di utilità generale, nella sua concreta esplicazione può divergerne, comunque si pensi del beneficio dei consumatori (v. p. 153), per un' infinità di complessi motivi, che rendono sterile codesta tendenza e false quindi le deduzioni che se ne traggono.

L'erronea posizione del problema, che qua si discute frequentemente trascina anche i più celebrati scrittori a deduzioni in aperto contrasto con la realtà, anche quando essi alla realtà rivolgono lo sguardo. Le pagine veramente memorabili che il Cairnes ha dedicato alla critica del protezionismo negli Stati Uniti, rappresentano uno dei pochi veramente considerevoli tentativi della teoria classica libero-scambista di ricercare nei fatti il documento delle dottrine. Seguiamo il ragionamento del Cairnes e vedremo dove l'errore si annida, errore implicito nell' indirizzo che combattiamo.

Affermavano i protezionisti degli Stati Uniti che la protezione era necessaria in quelle industrie americane, le quali, per l'alto costo di produzione, non potevano sostenere la concorrenza europea.

Questo argomento prova troppo, ribatte il Cairnes. Innanzi tutto le alte misure delle mercedi negli Stati Uniti sono universali in tutta la cerchia industriale; « se quindi un' alta misura delle mercedi è prova di un alto costo di produzione ed un alto costo di produzione crea la necessità della protezione, ne segue che gli agricoltori dell' Illinois ed i piantatori di cotone degli Stati del Sud hanno bisogno di promuovere la legislazione protettrice tanto quanto i filatori della Nuova Inghilterra od i fonditori della Pensilvania ». Si ricordi che in quel periodo il protezionismo americano abbracciava soltanto il campo industriale. Veramente a questa prima obbiezione del Cairnes era facile contrapporre che i piantatori di cotone e gli agricoltori americani non avevano da sostenere almeno allora la concorrenza straniera e quindi potevano dispensarsi dal richiedere le armi indispensabili alla lotta, appunto perchè non avevano motivo di combatterla. Insomma il Cairnes attribuisce al ragionamento avversario una estensione, che non può avere, cioè quasi lo identifica con una assurda affermazione della necessità di proteggere tutte indistintamente le industrie nazionali indipendentemente dall' esistenza e dalla qualità dalla loro competizione con le industrie straniere.

Ma assai più interessa quel che il Cairnes aggiunge per negare che un' alta misura delle mercedi sia prova di un alto costo di produzione. Un alto costo delle mercedi indica non un alto ma un basso costo di produzione, egli dice; se la misura delle mercedi è alta, tanto in oro quanto negli oggetti più importanti del consumo del lavoratore, questo è un fatto che prova che il costo di produzione dell' oro, come il costo di produzione di tutte le altre merci, negli Stati Uniti, è basso. E l' alta remunerazione dell' industria americana deriva dalla sua alta potenza produttiva, il che evidentemente significa un grosso compenso industriale in paragone del sacrifizio sopportato ossia un basso costo in rapporto alla cosa prodotta. E allora, se l' alta misura della rimunerazione industriale in America non è prova di altro che di un basso costo di produzione, come si spiega il fatto che gli abitanti degli Stati Uniti non possono far concorrenza nei mercati neutrali, quanto alla vendita di certe merci importanti, all' Inghilterra e ad altri paesi europei? Bisogna ben capire quel che significa questa « inabilità » alla concorrenza di alcune industrie americane: vuol dire che non possono sostenere quella concorrenza ottenendo nel tempo stesso quella misura di rimunerazione per la loro industria che è in corso negli Stati Uniti. « Se i lavoratori ed i capitalisti americani *si accontentassero* delle

mercedi e dei profitti della Gran Bretagna, io non conosco cosa che potrebbe impedir loro di farsi valere in tutti i mercati in cui Manchester e Sheffield mandano le loro merci ». Ma gli Americani non si accontentarono dei vantaggi eccezionali ad essi *naturalmente* consentiti in un' ampia parte del grande campo industriale, si vollero mettere in contrasto con le « *leggi della natura* », che hanno assegnato ad un' estesa cerchia delle industrie praticate negli Stati Uniti un' alta misura di compenso, molto superiore a quella d' Europa, a poche altre industrie « un compenso che non supera la intraprendenza europea ». I protezionisti pensarono di assicurare per gli interessi protetti nel loro paese quelle alte remunerazioni che si hanno nei rami più floridi e « bisogna confessare che riuscirono nella avventurosa impresa », ma vi riuscirono « abbassando universalmente il livello delle rimunerazioni, introducendo a forza, col mezzo di prezzi artificialmente rialzati, una grande deduzione dell' entrata della comunità in massa e trasmettendone i prodotti ai commerci protetti ». In sostanza fu con grave danno della collettività che si « oltrepassarono le leggi fisiche » e si tentò di ottenere colla legislazione quanto « la natura ha negato ».

Ma tutte le precedenti osservazioni, se si pensa un poco, non dimostrano affatto l' errore ed il danno del protezionismo americano, ma la falsità del ragionamento aprioristico, che *premette* l' esistenza di leggi naturali ed anzi « fisiche », regolanti l' attività economica dell' uomo e ogniqualvolta codesta attività non appare concorde con le « leggi » predefinite, ripudia e condanna non già le « leggi », come dovrebbe, ma l' attività umana che non si adatta a consacrarle. Secondo il Cairnes le leggi della natura avrebbero imposto agli Stati Uniti di specializzarsi in alcune industrie, le quali avevano *in quel momento* più alta potenza produttiva, rinunziando alle altre: ciò sarebbe stato naturale e quindi vantaggioso; vollero invece gli Stati Uniti estendere, oltre quei limiti, la propria capacità produttiva, vollero, mercè la protezione, garantire l' esistenza alle industrie minacciate dalla concorrenza europea e allora violarono le leggi della natura e inflissero un danno al paese.

Ora chi non vede in questa catena di ragionamenti il solito circolo vizioso nel quale cercano anche oggi invano di districarsi i modernissimi ed assai monotoni ripetitori degli aforismi classici? Gli Stati Uniti non vollero, e non potevano, rinunciare per sempre ad alcune industrie fondamentali, nelle quali han potuto poi sostenere, come i fatti han provato, trionfalmente la concorrenza straniera, nè avrebbero ben provveduto, nè dal punto di vista nazionale, nè, se ben

si pensa, neanche da quello internazionale, se si fossero perennemente condannati alla inazione in quei rami industriali, e quindi alla servitù verso l'Europa. Ciò devesi riconoscere per gli Stati Uniti e ripetersi per ogni altra nazione, che si trovi in condizioni simili a quelle che si presentarono in quel momento della storia Americana. Certo talune delle conseguenze rilevate dal Cairnes poterono derivare per un certo periodo dalla protezione accordata alle industrie minacciate dalla concorrenza straniera, ma per quanto quel « danno » temporaneo si abbia a riconoscere, più che un « danno » senza compensi devesi definire il premio temporaneamente pagato dalla collettività Americana per assicurarsi a certa scadenza un più vasto dominio industriale, una fonte più ampia di ricchezza per la nazione, una più poderosa influenza internazionale, come precisamente ha saputo conquistare ai dì nostri [1]).

Nè il solo ragionamento teorico dimostra che erano fallaci le argomentazioni del Cairnes sul protezionismo Americano, da lui quasi dipinto, chè non ne comprendeva le ragioni profonde, come il mezzo illecito per soddisfare incomprensibili pretese di espansione industriale oltre i limiti consentiti dalla « natura ». I fatti, come si sono svolti da allora in poi, documentano la irragionevolezza di quelle considerazioni astratte. Il principale vantaggio economico della protezione per gli Stati Uniti d'America si è dimostrato precisamente quello che il List profetizzava traendo argomento dai fatti Americani per i suoi giusti rilievi sulla convenienza dalla protezione come stimolo dello sviluppo produttivo di cui un paese è capace, nel proprio e nel generale interesse.

Ma di ciò più propriamente nel seguente capitolo.

§ 197. — All'asserzione che la protezione può essere, a tempo e luogo, elemento stimolatore delle energie produttive nazionali, l'astrazionismo liberista contrappone che nessuna politica protettiva può aumentare la quantità delle forze disponibili nel mondo ed utilizzabili alla soddisfazione dei bisogni umani. È questa la risposta

---

[1]) Aveva dunque giusto motivo di scrivere il PATTEN (ed il suo ragionamento è pienamente confermato dai fenomeni americani, a cui egli si inspirava): « La nazione non è semplicemente un gruppo di unità la cui prosperità possa essere determinata con l'osservazione dei fatti contemporanei.... Una nazione progressiva non deve soltanto cercare che i suoi attuali abitanti abbiano un profittevole commercio, ma deve mirare allo svolgimento graduale delle qualità latenti negli uomini e nella terra.... La cura per conservare il popolo in condizione dinamica è un elemento di buona politica nazionale di tanta importanza quanto quello della sua presente prosperità ».

al principio fondamentale su cui s' impernia l' opera di Federico List, principio senza dubbio vero e fecondo.

« Il protezionista, scriveva un liberista americano[1]), non può, mediante qualunque legge che egli proponga, aggiungere un iota alle forze produttive del suolo. Non può aggiungere un' idea al cervello del pensatore, un muscolo al braccio dell' operaio, un ingrediente fertilizzatore al suolo. Tutti i suoi strumenti sono impacci alla libera azione o armi di distruzione ». Al qual ragionamento un altro economista Americano, aderente al moderato protezionismo, il Walker, rispondeva concedendo che « proibizione e restrizione non creano forze, anzi, in quanto operano, diminuiscono la quantità di forza disponibile », ma asserendo che « la proibizione e la restrizione possono dirigere la forza a scopi immensamente più utili alla umanità di quelli che altrimenti sarebbero cercati ». « Il costringere in un lungo tubo la polvere da sparo, egli aggiungeva con appropriata immagine, distribuita ad un esercito non aggiunge nulla alla forza d' espansione della polvere, ma è una condizione essenziale per porre la polvere in grado di proiettare con effetto le palle a grande distanza. La forza che la ruota trae dalla caduta dell' acqua è maggiore di quella che effettivamente muove i diecimila fusi nel piano superiore, maggiore di tutto quanto è perduto nella sua trasmissione mediante tiranti o cinghie. Ma il sacrifizio di una quantità di forza in una tale trasmissione è una condizione per applicare la forza della ruota alla manifattura del filo o del panno ».

Ma in questa osservazione, in sè giustissima, vi è soltanto una parte della verità, ossia quel che si concede al ragionamento avversario è più di quel che merita di esser concesso. È verissimo che il sacrifizio di una parte della quantità totale delle energie disponibili per la produzione può essere indispensabile per ottenere gli stessi resultati produttivi, ed è quindi un sacrifizio apparente, ma non è vero che ogni intervento protettivo, in quanto crea dei vincoli o restrizioni, significhi distruzione di energia. Qua si nasconde il solito equivoco col quale si pretende dimostrare la inevitabile « distruzione di ricchezza » conseguente a qualsiasi provvedimento protettivo. E l' equivoco consiste nell' arbitraria separazione di un isolato istante dalla serie continua di cui fa parte e nel dimenticar quindi la produzione di nuove energie a pro della nazione e quindi *delle nazioni,* di cui la protezione può essere nel tempo efficace

---

[1]) Thomas Farrer nel suo scritto *Free Trade versus Fair Trade* cit. dal Walker, *Protezione e protezionisti,* in « Biblioteca dell' Economista », quarta serie, I², p. 526.

strumento. Chè se veramente le forze applicabili alla produzione sono definite, la loro utilizzazione agli scopi produttivi consente sviluppo indefinito; ne è quindi ammissibile il nuovo equivoco, che pretende confondere le forze naturali applicabili alla produzione con le « forze produttive », cioè con l'effettivo impiego di quelle forze, stimolate ed adoperate dall'uomo, alla soddisfazione dei bisogni umani.

« Un dazio protettore è distruzione di ricchezza, ripete il Barone, *e questa proposizione è una delle più sicure della scienza economica* »[1]). Ma le limitazioni che questo autore correttamente fa seguire e la stessa dimostrazione con la quale egli intende convincere di codesta « incontrovertibile » verità sono precisamente tali da autorizzare, più che il dubbio, la certezza contraria. « Dal semplice punto di vista economico bisogna vedere, egli dice infatti, se la distruzione di ricchezza, che è certamente effetto della protezione, non possa evitare però distruzioni di ricchezze *anche più gravi* ». E allora è evidente che se l'acquisto di ricchezza conseguente al dazio protettivo, è intimamente legato, come effetto a causa, al dazio medesimo, non si è perduta ricchezza, ma si è acquistata, nessuna importanza avendo, sotto nessun punto di vista, la pura e semplice contemplazione ideale di ciò che sarebbe stato se non si fossero verificati gli ulteriori riflessi del fenomeno, cioè la evitata distruzione, che è dunque un guadagno effettivo, discendente direttamente dall'applicazione del dazio.

Tutto questo per altro e il consentire, come fa ragionevolmente l'autore, che non si possono trascurare, nel risolvere la questione, gli aspetti d'indole sociale non strettamente economici, non toglierebbe, secondo lui, importanza alla proposizione che ogni dazio protettore è « distruzione di ricchezza ». Ed infatti se la comunicazione fra due mercati produce un guadagno ad entrambi per ogni atto di esportazione od importazione che vi si compia, se nel mercato importatore i consumatori guadagnano più che gli imprenditori perdono e se nel mercato esportatore gli imprenditori guadagnano più che i consumatori perdono, basta questo per concludere che un dazio protettore, in quanto impedisce la comunicazione fra i due mercati, distrugge per ambedue il vantaggio derivante per l'uno e per l'altro dalla libera comunicazione di essi. Che se il dazio non è proibitivo, cioè non impedisce l'ingresso del prodotto nel paese importatore, ma riduce semplicemente le importazioni senza sopprimerle, si dovrà

---

[1]) Barone, *Principî di Economia Politica* (cito qua la 2.ª ed., Roma 1913), p. 117.

tener conto, per il paese importatore, del provento del dazio, ma sarebbe falso concludere, argomenta il Barone, che in tal caso non si ha una distruzione di ricchezza, perchè se si tratta, come per solito si tratta, di prodotti di ordinario consumo, pei quali esiste un mercato internazionale, il prezzo nel mercato internazionale poco risente della diminuzione di domanda che sussegue al dazio nel paese importatore ed impositore del dazio stesso e perciò in tal caso il dazio d'importazione si riversa, tutto o presso che tutto, in aumento del prezzo nel paese importatore. Cosicchè non vi è compenso fra quel che lo Stato guadagna sotto forma di provento fiscale e ciò che i consumatori perdono, vi è insomma anche in tal caso « distruzione di ricchezza ».

Ma ecco che subito dopo ancora una volta l'autore apre da se medesimo la strada alla critica delle sue stesse conclusioni, il che attribuisco a merito, non a demerito, di lui come di ogni scrittore (Stuart Mill n'è classico esempio), che, pur concedendo più o meno agli amati preconcetti di scuola, apra qualche fortunato spiraglio alla verità che s'impone.

Consente infatti il Barone che quando un paese si trovi nel periodo della sua evoluzione da paese essenzialmente agricolo a paese essenzialmente industriale può trovarsi esposto a continue ed ingenti distruzioni di capitali, ad abbandonare alternativamente le terre per le fabbriche. Quest'oscillazione continua può dar luogo a sperpero di capitali e ad una vera riluttanza nell'investire il risparmio in capitali nuovi; « danni sociali rispetto ai quali quello derivante dalla protezione può esser talvolta un male minore ». Le quali osservazioni non sono certo interamente corrette, perchè il passaggio dallo stadio agricolo allo stadio industriale non è l'unica posizione dinamica da considerarsi [1]), è soltanto una fra le molte-

---

[1]) Da questa stessa unilateralità di vedute non si libera il FANNO nel suo bel lavoro *L'espansione commerciale e coloniale degli Stati moderni*, Torino 1906, in cui è illustrato con larghezza di indagini storiche e tecniche il concetto che il protezionismo rappresenta la potitica commerciale dei paesi in trasformazione da agricoli in industriali, perchè (cfr. p. 353) « un paese, il quale stia trasformandosi da agricolo in industriale, deve, per farlo, circondarsi di dazi protettivi, e ciò perchè, durante cotesto periodo di trasformazione, esso presenta divari così miti nei costi comparati dei prodotti agricoli e dei prodotti industriali, da non poter aprire impunemente i suoi mercati alla concorrenza internazionale ». La necessità del protezionismo verrebbe meno non appena compiuta codesta trasformazione, non appena cioè un paese « assurge a maturità industriale »; in tali condizioni il libero scambio diventa possibile; diventa poi addirittura necessario ed « ineluttabilmente trionfa » quando il paese industriale passa « ad un grado più elevato di popolosità ». I fatti non confermano certamente, come meglio si vedrà nel seguente capitolo, questa

plici posizioni economico-sociali, in cui l'integrazione statale, sotto forma di politica protettiva, deve essere considerata indispensabile strumento per conseguire un aumento di ricchezza per la collettività nazionale e, quel che anche più importa, per proteggere il paese nel suo cammino verso le forme superiori di organizzazione non soltanto produttiva. D'altra parte la difesa protettiva, nonchè essere indispensabile assai spesso per favorire il passaggio di un paese da una fase all'altra della sua vita economica e civile, può esserlo, e non meno, per difendere posizioni faticosamente acquisite e minacciate dalla preponderante invadenza altrui. È, per esempio, questo il caso dell'Inghilterra, nel momento attuale. Nè giova obiettare che in tal caso la protezione non è ammissibile, dovendosi concedere libero campo all'alterno avvicendarsi delle nazioni nella conquista della ricchezza e del potere. È questo sicuramente un fenomeno che non accenna ad estinguersi; ma nessuno potrebbe, con ombra di ragione e di giustizia, contestare ai paesi minacciati dalla preminenza economica straniera l'inazione, da cui tende a derivare, più sollecita e più completa che altrimenti non sarebbe, la servitù, come nessuno potrebbe, col più lontano fondamento di verità condannare ogni tentativo di reprimere, con ogni mezzo legittimo di difesa, i tentativi sempre nuovi delle nazioni per assicurarsi nella contesa economica la preminenza a danno della libertà e del benessere altrui.

Ogniqualvolta queste condizioni si verifichino insistere nel denominare la protezione fonte inevitabile di distruzione della ricchezza è nulla più che un giuoco di parole. In sostanza la ricchezza che si afferma « distrutta » come conseguenza della protezione è quella che non è mai esistita. L'attimo fuggente non ha alcuna importanza nella vita delle nazioni, la politica assenteistica che in un istante fuggitivo rifuggisse, in omaggio a un preconcetto dottrinario, dalla giusta protezione delle energie nazionali, perchè in quel momento si suppone che ne verrebbe un guadagno alla nazione, non calcolando le perdite sicure a cui darebbe origine nei momenti immediatamente consecutivi, non salverebbe la ricchezza, ma proprio la distruggerebbe; come la giusta politica protettiva, che sacrifica

concezione storica, specialmente per ciò che riguarda la necessità del libero scambio nei paesi fortemente industriali e fortemente popolosi, ma vi è un elemento di verità in quel che è detto sui paesi « in trasformazione ». Comunque giusto è osservare che nel citato libro dell'autore rifulge un assai perspicace senso storico, che nei seguenti lavori cede il posto a quell'assolutismo dogmatico, di cui più volte abbiam fatto la critica.

l'ipotetico vantaggio attuale per un sicuro vantaggio avvenire, crea e non distrugge la ricchezza nazionale.

Ad ogni modo è chiaro che cogli scrittori, come il Barone ed altri non molti, che si avventurano in così importanti concessioni, da cui è lecito far discendere a fil di logica, le conseguenze legittime, questione vera non c'è [1]).

Ma la questione sorge con altri men cauti e recentissimi autori che la « distruzione di ricchezza » pretendono di affermare apoditticamente, ogniqualvolta la protezione si abbia, senza neanche aprire la strada, come fa il Barone, con accorte limitazioni, alla negazione necessaria di quanto asseriscono.

Chiama il Porri [2]) di « esclusiva proprietà Listiana » la massima che « quando il dazio doganale produce aumento di prezzi non significa distruzione di ricchezza » quasi che proprio questo fosse il pensiero del List e non avesse invece l'autore germanico più volte insistito nel riconoscere il sacrifizio momentaneo e quindi apparente, che sotto forma di più alti prezzi, una nazione può imporsi, per conseguire più alti, sicuri e duraturi vantaggi, escludendo in questo senso, che è il vero, che la protezione, quando a ciò provveda, sia distruzione di ricchezza. Il dazio protettivo non aumenta mai, ripete il Porri, i capitali personali e reali, ne provoca soltanto uno spostamento dalle industrie non protette a quelle protette e quindi « distrugge ricchezza » e se pur si tratta di capitali nuovi vi è in sostanza la stessa « distruzione » perchè « essi preferiranno il ramo d'intrapresa protetto a quegli altri che normalmente li avrebbe attirati ».

Ma da che cosa innanzi tutto resulta questa perdita che conseguirebbe alla collocazione dei capitali disponibili nell'industria protetta? Altri rami « normalmente » li avrebbero attirati, si ragiona, ne vengono distratti, dunque la perdita consiste nella differenza fra quel che avrebbero guadagnato nelle altre industrie e quel che guadagnano nella nuova; perdita, si afferma senza esitanza, perchè la prima quantità deve essere necessariamente maggiore della seconda. E qui vi è un grosso equivoco, il solito equivoco che domina queste concezioni astrazionistiche che si compiacciono di continue comparazioni infondate, perchè tra elementi incomparabili.

---

[1]) Bene dunque il BARONE, *op. cit.*, p. 126 conclude: « *Pur soltanto per semplici considerazioni di ordine economico*, non si può erigere il libero cambio a dogma assoluto senza tener conto delle speciali condizioni in cui un dato paese si trova in un dato momento ».

[2]) *La teoria economica della dominazione della materia per mezzo dello spirito umano vincolato*, in « Riforma Sociale », gennaio 1915.

Il guadagno reale conseguito dai capitali di nuova formazione nelle industrie verso cui vengono richiamati da un eventuale regime protettivo come si può paragonare col guadagno ipotetico che *avrebbero* realizzato con una diversa distribuzione delle energie di produzione, con quella cioè che si chiama arbitrariamente « normale » e che meglio si direbbe verificantesi nell'ipotesi del completo assenteismo statale? Si ritorna sempre al solito punto di partenza, senza alcuna dimostrazione. Che cosa rappresenta quel guadagno per la collettività nazionale concepita, come si deve, nella sua intima solidarietà (implicante dunque il parziale e temporaneo sacrifizio di alcuni gruppi ad altri fra quelli che la collettività nazionale costituiscono e la cui convenienza non è lecito considerare in un arbitrario isolamento) e concepita altresì nel suo divenire, non già in una stasi, più che immaginaria, repugnante alla vita? Quel guadagno effettivo, così inteso, è maggiore o è minore di quello che si avrebbe in qualsiasi altra collocazione dei nuovi capitali, per esempio in quella così detta « spontanea »? Non ha significato rispondere tanto affermativamente quanto negativamente, appunto perchè ogni risposta implica una comparazione assurda tra entità, come ho detto, imparagonabili, come quelle che sono dispogliate di tutti quegli elementi concreti ed essenziali, che gli speciali ambienti offrono, e senza i quali ombre ed ombre soltanto ci stanno innanzi. Il paragone diventa possibile quando scendiamo dalla sfera della astrazione inconsistente ed antiscientifica (come quella che elimina pienamente la sostanza medesima della realtà) nel campo dei fenomeni reali e naturalmente i risultati di questa nuova e giusta comparazione non possono essere uniformi.

Le stesse osservazioni valgono nel caso di passaggio dei capitali da un'industria all'altra. Che cosa si guadagna e che cosa si perde? È una perdita sicura, una vera « distruzione », continuano a ripetere, con ingiustificato semplicismo, gli innamorati della libertà senza confini, cioè gli avversari di ogni azione statale; la perdità è possibile certo, ma non è necessaria, si risponde invece, e il ragionamento in base a cui voi tentate di dimostrare la *necessità* della perdita pecca di vero semplicismo, è, come sempre, fondato sopra un paragone inammissibile. L'industria dalla quale i capitali si trasportano nell'industria protetta subisce, ammettiamo, una riduzione, di fronte a cui sta l'incremento dell'altra industria? Abbiamo distrutto ricchezza e abbiamo contribuito, con questo nuovo atteggiamento delle risorse disponibili, a creare ricchezza nuova immediatamente o in futuro? Soltanto tenendo conto degli elementi con-

creti, che si possono valutare nei singoli casi, degli organismi viventi dunque e non delle ombre, è possibile una risposta che non sia il semplice riflesso di una abusata preconcezione e che non confonda abusivamente i danni o vantaggi particolari col danno o vantaggio generale [1]). La possibilità non negabile che un ordinamento diverso da quello così detto « spontaneo » cioè fondato sull' azione delle forze esistenti libere da qualsiasi disciplina, possa essere, in qualche caso, meno vantaggioso di quello che arbitrariamente si chiama « naturale » non autorizza nè punto nè poco le conclusioni care agli insidiosi astrazionisti, ci invita soltanto ad esser cauti nel giudicare i risultati dell' esperienza, preservandoci dall' aprioristica giustificazione di ogni azione protettiva ma invitandoci anche a valutare le cause e gli effetti di queste medesime azioni sugli ambienti in cui ebbero vita; giustificando da ultimo le uniche conclusioni astratte che abbiano vero carattere scientifico, come quelle che emergono dall' esperienza illuminata dalla logica [2]).

§ 198. — Si ripete da parecchi economisti come estrema concessione al protezionismo, che è ammissibile la protezione delle giovani

---

[1]) Osserva il MURRAY nel suo recente e pregevole scritto *Perchè e come il concetto della utilità economica è obbiettivamente indefinibile*, in « Giornale degli Economisti e Rivista di Statistica », gennaio 1916, estr., p. 14: « Il paragone fra utilità godute da consumatori e da produttori, che è la base di ogni discussione al riguardo dei sistemi doganali, non può esser fatto che nei limiti dell' economia collettiva, perchè solamente essa ci dà modo di render comparabili utilità godute da persone diverse, in quanto considera non già masse indistinte di produttori e consumatori, ma *omogenei gruppi* loro e precisamente dei gruppi tali di individui, rispetto ai quali il paragone delle utilità non costituisca un non senso ». Ma il paragone, nei riguardi della questione che qua si dibatte, resta ugualmente inammissibile, come quello, che se non pecca di errore individualistico pecca ugualmente di errore particolaristico. Non è la convenienza nazionale, concepita nella sua continuità nel tempo, quella che c' interessa? Dunque le perdite e i guadagni dei singoli gruppi, non potranno essere considerati gli uni di fronte agli altri, ma gli uni e gli altri in rapporto alla nazione, di cui quei gruppi fan parte e alle concrete necessità nazionali. Questo è l' elemento unificatore, la vera ed unica pietra di paragone.

[2]) Scrive il VALENTI, *La guerra e l' economia nazionale dell' Italia*, Siena 1915, p. 33: « Ogni dichiarazione aprioristica, generale ed assoluta, sia nel senso della libertà, sia nel senso della protezione, non ha base scientifica è anzi per sè *antiscientifica*, dacchè essa non è logica se non in quanto supponga condizioni ipotetiche non rispondenti alla realtà ». Ed è vero, solo vi è da osservare che una dichiarazione « assoluta » in favore della protezione non può essere mai nei propositi dei sostenitori della protezione rispondente alle necessità concrete e verificate dei singoli Stati, poichè essi precisamente su una concezione relativa dell' azione statale debbono fondare le loro giuste conclusioni. Come dunque mettere in contrapposizione i « liberisti assoluti », che sono veramente una scuola compatta ed omogenea, combattente pei suoi aforismi

industrie nel periodo della loro educazione. Ma, se si pensa bene, per logica inevitabile, questa pretesa eccezione distrugge la regola, tanto che, dal suo punto di vista, non aveva torto il Bright di affermare che con quel semplice paragrafo lo Stuart Mill aveva fatto al mondo più male di tutto il bene che dagli scritti di lui potè derivare.

Occorre tener presente le parole con le quali John Stuart Mill riconosceva potersi « in un sol caso » difendere i dazi di protezione: « Il solo caso, in cui si possono difendere i dazi protettivi, stando unicamente ai principii dell'economia politica, è quando sono imposti temporaneamente (specialmente in una nazione giovane) colla speranza di naturalizzare una industria forestiera, adattatissima per se stessa alle circostanze del paese. La superiorità che ha un paese sopra un altro in un ramo di produzione nasce spesso soltanto dall'avere esso cominciato più presto..... Una tassa di protezione, continuata per un tempo ragionevole, sarà il modo meno sconveniente con cui una nazione può contribuire a siffatti esperimenti »[1]).

Questa proposizione dello Stuart Mill, fonte di tutte le dissertazioni economiche sulla proteggibilità temporanea delle industrie giovani, è basata innanzi tutto sulla premessa della costanza e quasi immutabilità delle condizioni da cui deriva per un paese la convenienza a determinate forme di produzione. Ma vi è anche da fare qualche altra osservazione. Una industria, egli dice, è « adattatissima alle circostanze del paese », tuttavia si trova a dover competere, nei suoi primi tentativi, con le analoghe industrie più pro-

---

sempre uguali da Ricardo in poi, e sempre con la stessa intransigenza pugnace, con qualche ipotetico « protezionista assoluto » che, come tale. nega i principî stessi del protezionismo razionale? Lo stesso si può osservare al GEISSER, *L'« hobby » dell'ing. Allievi*, in « Rivista delle Società Commerciali », 31 dicembre 1915.

Il GRAZIANI nel suo scritto *Le future conseguenze economiche della guerra*, in « Scientia », vol. XIX, anno X, n. XLV, 1, pieno di giuste osservazioni contro coloro che, impressionati dal momento, attribuiscono al presente conflitto quasi la facoltà di mutare gli ordinamenti economici, il che mai non accadde per nessuna guerra, prevede tuttavia inasprimenti della politica protezionista in diversi Stati, ma riafferma la sua ben nota fede nella libertà degli scambî sempre « vantaggiosa a tutti nel rispetto economico ». Ma è proprio sulla definizione di questo *rispetto economico* che la discussione verte, sulla concezione di questa convenienza, la quale va concepita nella sua consistenza concreta, con tutti gli elementi di cui non si può idealmente dispogliarla, come largamente nel testo si dimostra. Nè è certo sufficiente spiegazione dei fenomeni concreti della politica doganale, in quanto dal modello liberale si discostano, l'interesse di « classe » concepito in contrasto con quello generale, come meglio si mostrerà nel capitolo seguente.

[1]) Cfr. STUART MILL, *Principii di Economia Politica*, di cui cito qua l'ed. della « Biblioteca dell'Economista », prima serie, XII, lib. V, cap. X, § 1, pp. 1051-52.

gredite di altri paesi. « Non è sconveniente » confortare con una temporanea protezione l'industria nascente ed i suoi primi esperimenti. Dopo il periodo di esperimento la protezione dovrà essere abbandonata. Naturalmente lo Stuart Mill non dice quanto la protezione può durare, ma si esprime generalmente, consentendola per il tempo necessario a « sperimentare quello che le industrie sappiano fare ». Ora poichè l'attività dell'industria paesana non può considerarsi in sè stessa, ma relativamente a quella delle industrie concorrenti, ne viene che la protezione dovrà essere, dopo un certo periodo, abbandonata quando sia bensì vero che l'industria del paese protetto abbia degnamente contribuito alle speranze su di esso basate, ma contemporaneamente le industrie concorrenti straniere, da più gran tempo in competizione, abbiano, per la loro stessa precedenza e per le dimensioni già acquisite, potuto rafforzarsi, perfezionarsi ed accrescere la propria facoltà di espansione. L'esperimento si deve considerare fallito! Ciò è inevitabile conseguenza di quel che lo Stuart Mill afferma: che « la protezione deve limitarsi a quei casi in cui vi è buon fondamento per credere che l'industria che essa alimenta potrà *dopo un certo tempo* far senza di essa ». Quindi l'industria protetta, passato quel certo tempo, sarà privata della protezione pur senza suo demerito, anzi nonostante ogni suo merito. Ossia non sarà *più* protetta proprio quando si è dimostrata meritevole di esserlo.

Ciò prova che è inammissibile questo criterio della « temporaneità » come base della protezione. L'errore consiste nell'ammettere, quasi insindacabile assioma, che se dopo un certo tempo una industria, *magari in competizione con industrie straniere ultraprotette,* non dà sicura garanzia di resistere alle industrie competitrici senza sussidio alcuno di protezione, debba considerarsi innaturale e però sentenziarsi fallito l'esperimento di trapiantarla nel paese.

Ma, a parte tutto il resto, non è forse la protezione delle industrie concorrenti un elemento considerevole della loro energia e il maggior presidio della loro espansione? Che cosa dimostra che, dopo un periodo così detto di esperimento, convenga senz'altro alla nazione abbandonare a se stesse le proprie industrie? Ogni risposta genericamente affermativa è un arbitrio evidente; anche l'opposta generalizzazione, s'intende, ma nessuno può ragionevolmente sostenerla, mentre la prima risposta, che pure è inconcludente, sembra a tanti la quintessenza del ragionamento rigorosamente logico e corretto.

Ma, quel che più conta, è certo che l'eccezione consentita dallo Stuart Mill contiene implicita la distruzione della teorica libero-scam-

bista. Come può essere infatti l'età un criterio per la difendibilità delle industrie, come si può distinguere, dal punto di vista della età, le industrie in meritevoli e non meritevoli di protezione? Prima di tutto hanno perfetta ragione i libero-scambisti intransigenti, i quali protestano contro questa eccezione alla teoria generale come quella che può essere motivo dei più riprovevoli arbitrî, in quanto la gioventù, la maturità o la senilità delle industrie non si possono esattamente definire, ma lasciano il campo agli apprezzamenti più disparati e quindi arbitrarii. Ma poi, e ciò meno comunemente si osserva, il criterio dell' *età* non ha proprio alcun significato, in quanto rappresenta l'inconcepibile isolamento di uno dei tanti elementi, i quali soltanto nella loro combinazione *effettiva*, e come tale inscindibile, possono offrirci un criterio giusto per stabilire quando un' industria si deve o non si deve difendere ed un criterio approssimativo della misura della sua difendibilità, cioè qualcosa di più e di meglio che non sia una semplice espressione verbale.

Industrie non più giovani possono tuttavia meritare e richiedere protezione, se ciò può essere direttamente o indirettamente conveniente. Direttamente per l'importanza che esse hanno nell'ordine economico-nazionale, di cui apparirebbe assurda la concezione atomistica, che supponesse le singole industrie nella loro isolata unità ed egualmente importanti per l'economia nazionale; indirettamente per le intime concessioni che ciascuna industria presenta con altre molte, formanti con essa un complesso inscindibile di cui è necessario tener conto e che non si può, a questo e a tanti altri effetti, separare nei suoi elementi senza evidente danno per l'economia nazionale.

Per ciò il criterio dell'« età », che a molti sembra la quintessenza della opportunità pratica, il segreto della conciliazione fra le vedute libero-scambiste dispregiatrici della realtà e la concreta realtà con le sue imperiose esigenze, è *indefinibile*, e perciò arbitrario, *unilaterale e semplicista* e quindi a maggior ragione arbitrario. Mentre il protezionismo ragionato, cioè conforme all'insegnamento scientifico, offre alla pratica criterî complessi, mezzi relativi ai tempi e ai luoghi e detratti dall'esperienza, dai quali la protezione, nella sua entità, nelle sue forme e nella sua durata può e deve regolarsi per il maggior benessere e per il più alto incremento delle energie nazionali, il criterio dell'età, che il libero scambismo teorico, dallo Stuart-Mill in poi, offre in olocausto alla realtà della vita, si presta a giustificare tutte le prepotenze dei governi e tutte le esorbitanti pretese degli interessi particolari contro quello generale della na-

zione. Ciò non toglie, si capisce che i criteri ragionevolmente protezionistici, inspirati dall'osservazione dei fatti e confortati dal ragionamento, possano essere artificiosamente svisati da coloro cui è affidato di applicarli per mancanza di accorgimento o per manchevole coscienza del pubblico bene. Ma, in questo caso, i danni che ne possono derivare sono imputabili unicamente all'applicazione, non già al criterio teorico, che è per se stesso inattaccabile; nell'altro caso invece tutti gli inconvenienti e tutte le ingiustizie dell'applicazione derivano per diretta discendenza logica dall'*inesattezza*, *indefinibilità*, *unilateralità* dal preteso concetto direttivo offerto alla pratica, che si troverà dunque costretta o a respingerlo o a subire le conseguenze di colpe non proprie, tanto più gravi in quanto appartengono precisamente a coloro cui spetta la missione di correggere e prevenire gli errori altrui.

E del resto che l'età delle industrie, uno fra i tanti elementi da cui resulta il criterio di norma per la difendibilità delle industrie, in nome della convenienza nazionale, non possa essere nè l'unico nè il più importante resulta da altre considerazioni, che lo dimostrano, anche per altre ragioni, viziato.

In nome di codesto criterio si istruisce una specie di processo contro le industrie nazionali [1]). Si stabilisce la loro data di nascita e il tempo trascorso dalla nascita, poi, senza l'ombra della ragionevolezza, si conclude che siccome dopo un certo periodo dalle origini esse debbono essersi costituite in modo da vivere indipendenti senza necessità di difesa, ove a ciò non sien giunte, ogni ulteriore difesa è ingiusta e quindi insostenibile. Se ancora non possono avere conquistato l'energia necessaria per vivere bene e da sè, ad esse unicamente è da imputarsi la colpa; vuol dire che sono industrie

---

[1]) Il Chevalier, *Esame del sistema protettore*, trad. it. nella « Biblioteca dell'Economista », 2.ª serie, VIII, pp. 158 ss., ammette il principio della solidarietà nazionale, secondo il quale « giova a qualunque grande agglomerazione nazionale.... di aspirare ad appropriarsi la maggior parte delle grandi industrie e di applicarvisi indefinitamente », ma asserisce poi che deve essere conciliato col principio della « responsabilità individuale ». « Separata dalla responsabilità la solidarietà è antipatica alla libertà, l'associazione diventa il comunismo ed invece del benessere non potrebbe generare che un'orribile penuria, la degradazione di ogni genere ». Secondo l'autore « la responsabilità, che deve in qualunque caso, presso le nazioni libere, camminare a pari passo colla solidarietà, si traduce, *pel manifattore cui si fa godere la protezione doganale, nell'obbligo di arrivare in un breve termine a produrre al prezzo medesimo che lo straniero* ». Se questo non accade, la protezione diventa illegittima, diventa un ostacolo a qualsiasi miglioramento, un aiuto sconsiderato che, a spese della collettività, vien largito alle industrie « che lavorano in condizioni inammissibili ».

« innaturali », che mal fece lo Stato a difendere e debbono essere quindi lasciate al loro destino, a scanso almeno di altri danni più gravi! Ora tutto ciò non ha base. Quell' industria che fu difesa, potè certo non essere stata fin dall' inizio meritevole di difesa, o non in quella forma o quel grado, ma certo non sarà quell' esperienza temporanea e quel modo di giudicarla che ci diranno se e fino a quando si potrà continuare nella difesa protettiva.

E ciò per varie ragioni essenziali: che, misurando la produttività della protezione alla stregua di *una* industria, indipendentemente dalle altre con cui è connessa, si commette errore; che considerando la produttività della protezione dal punto di vista puramente utilitario, indipendentemente da tutti gli altri, si commette un altro errore; che prescindendo dall' esame delle cause da cui può derivare la necessità di continuare la difesa protettiva, nonostante l'esperienza trascorsa, si commette un terzo errore[1]).

---

[1]) Contro la difesa delle industrie nascenti insorsero parecchi liberisti intransigenti e rigidamente fedeli al dogma scolastico come il WALKER, *Scienza della ricchezza*, trad. it. nella « Biblioteca dell' Economista », serie terza, 1, cap. IV, pp. 242 ss., chiamandolo « il principicipale sofisma, perchè è quello che si mette innanzi pel primo e fa più colpo ». Non vi è infanzia, secondo l' autore, nell'industria « imperocchè la vita di un' industria deve essere robusta e vigorosa sin dal primo suo sorgere ». Proposizione invero un po' ardita. Vero è che di tale intransigenza fece ammenda il figlio dell' autore, F. A., WALKER, il quale accedette ad opinioni più concilianti verso la tesi avversaria, come dimostra lo scritto *Protezione e protezionisti*, trad. it. nella stessa « Biblioteca dell' Economista », serie quarta, I[2], pp. 513 ss. Più autorevolmente e più fondatamente il CAIRNES, *Principî fondamentali di economia politica*, cit., p. 273, si oppone alle massime del Mill, affermandole insostenibili, perchè la protezione non sviluppa virtù industriali, non rende atte le industrie all' indipendenza, ma « ha una tendenza perfettamente opposta, siccome immancabilmente genera un bisogno di protezione ». Le industrie, una volta ottenuta la protezione, nonchè sottomettersi a una riduzione di tariffa e tanto meno proporla, domandano sempre tariffe più alte. Quindi protezione mai. Vien qua fatto di osservare: ammettiamo la « insaziabilità », o, più esattamente, la incontentabilità degli interessi particolari, come affermiamo il dovere dello Stato di conciliare i discordi interessi particolari nell' interesse generale della nazione; ma non è qua il problema. Come negare la protezione quando sia giustificata, soltanto perchè le industrie protette *tendono* a mantenerla al di là del momento ed oltre la misura in cui può essere vantaggiosa alla nazione? Tanto varrebbe confessare l'impotenza dello Stato, il quale dovrebbe, alla stregua di questa logica, rinunziare alla sua funzione integratrice e stimolatrice delle attività individuali per sfiducia verso se stesso, cioè per timore di non saper resistere alla immoderata pressione degli interessi particolari che pur *deve* armonizzare. Ma i due doveri dello Stato si debbono conciliare in ogni Stato, che abbia la piena consapevolezza della sua alta missione; e se questo non accade se ne dovrà incolpare esclusivamente *quello* Stato, non già la protezione. Il ragionamento che qua si combatte ha, se si pensa bene, la stessa potenza logica del ragionamento di colui, il quale, constatata, in base anche all' esperienza storica, la possibilità che lo Stato sia ingiusto distributore della giustizia penale, affermi essere dovere dello Stato disinteressarsi della giu-

§ 199. — Che la questione della libertà e della protezione non possa considerarsi soltanto dall'aspetto strettamente economico hanno ammesso da lungo tempo anche i più intransigenti liberisti. Ma il valore delle loro concessioni è molto scarso, perchè essi si affrettano a ritogliere in un modo o in un altro quel che hanno concesso, o affermando, senza dimostrarlo, che l'aspetto economico deve dominare sopra tutti gli altri e che gli altri punti di vista sono addirittura secondarii o diminuendo l'importanza e svisando il significato dei problemi che la tradizionale concezione esclude dal campo dell'economia, quasi non ne formassero parte viva ed integrante [1]).

---

stizia punitiva e in genere al ragionamento di chi volesse dispogliare lo Stato di tutte le sue attribuzioni essenziali, perchè l'esperienza dimostra che non sempre gli Stati ne fecero buon uso. Di recente il TAUSSIG, *Some aspects of the Tariff Question*, cit., pp. 18 ss., ha ripreso in attento esame la questione della protezione nei paesi « nuovi » e a favore delle giovani industrie. Egli distingue fra protezione a favore di un'industria giovane e protezione in un paese giovane. Osserva, quanto a quest'ultima, che oggi la situazione dei diversi paesi tende a diventare uguale, a causa specialmente della diffusione delle conoscenze tecniche e della emigrazione degli uomini e delle macchine, il che, nel concetto dell'autore, varrebbe ad eliminare una vera e propria necessità di protezione pei paesi giovani. Ammette invece che le industrie giovani si trovino a combattere contro inattese difficoltà e che sia quindi consigliabile, per questo motivo, l'opera integratrice dello Stato, la quale per altro, oltre e più che sotto forma di protezione, dovrebbe esplicarsi sotto forma di spese per l'istruzione tecnica, scientifica e professionale e quando ciò non fosse sufficiente, di premi di cui l'onere è da ripartirsi fra tutti i contribuenti.

Ora io sono il primo ad ammettere che non ha vero fondamento la classificazione dei paesi in « giovani » e « vecchi », tanto più se si vuole ricercarvi la spiegazione delle alterne vicende dei sistemi di politica commerciale. Ma ciò non toglie che le condizioni dei paesi sieno, anche oggi, indiscutibilmente ed estremamente diverse, nonostante l'emigrazione degli uomini e dei capitali e nonostante la diffusione delle conoscenze tecniche. Non bisogna far coincidere le conoscenze e le attitudini produttive, che sono un semplice elemento, con l'organizzazione produttiva di un paese, che è il risultato di infiniti elementi, dirò anzi di tutte le condizioni di ambiente, niuna eccettuata. Eliminiamo pure la distinzione fra paesi « nuovi » e « vecchi », se può ingenerare equivoco, ma sostituiamo per necessità quella tra paesi *variamente dotati*, considerando questa diversità di dotazione come perpetuamente mutevole ed ammettendo che l'azione dello Stato, comunque si estrinsechi, può essere indispensabile, in certi istanti, anche per favorire il passaggio da una fase all'altra, può insomma costituire, nella gara internazionale, un elemento integrativo e correttivo delle altre condizioni, da cui non si può separare. Ad ogni modo questi non sono che particolari. Nell'opera del Taussig ammirasi la giusta posizione del problema e cioè la giusta condanna (vedi spec., pp. 27-28) del deduttivismo universalistico. « These are not questions to be answered through deductive reasonning in terms of yes or no; they are to be answered, if at all, through laborious research and in terms of probabilities ».

[1]) Non era certamente nel vero il CAIRNES, *Economia politica e laissez faire*, in « Biblioteca dell'Economista », terza serie, IV, p. 451, quando proclamava la « neutralità » dell'economia politica sulla « importanza relativa » delle considerazioni economiche e non economiche da cui dipende la soluzione dei problemi sociali. Egli

Prendiamo uno dei maggiori, il Cairnes, anchè perchè giova, nella critica delle dottrine liberiste, risalire ai classici, d'onde

---

così si esprimeva: « Vi sono pochi problemi che non presentino altri aspetti all'infuori di quelli puramente economici — aspetti politici, morali, educativi, artistici — e questi possono implicar conseguenze che abbiano tanto peso da indurre a prendere provvedimenti contrari affatto alle soluzioni puramente economiche. Sulla importanza relativa di tali considerazioni in conflitto, l'economia politica non emette alcuna opinione, non pronuncia alcun giudizio, rimanendo così, come ho detto, neutrale fra progetti sociali in concorrenza; neutrale come la scienza meccanica è neutrale fra i progetti in concorrenza delle costruzioni ferroviarie, in cui la spesa, per esempio, al pari della efficienza meccanica, deve prendersi in considerazione, neutrale, come la chimica è neutrale fra progetti in concorrenza di miglioramento sanitario, come la fisiologia è neutrale fra opposti sistemi di medicina ». Del resto si può osservare che il Cairnes proclamava, è vero, la « neutralità » dell'economia politica di fronte alla soluzione dei problemi concreti economico-sociali, ma poi non osservava questa neutralità, quando, come nel testo si dimostra, tentava svalutare e, si consenta l'espressione un po' dura, svisare l'importanza e l'azione dei moventi di carattere non economico che regolano i provvedimenti economici e sociali e che, come tante volte, anche in altri argomenti, si è detto, non solo influiscono sul movente economico, ma imprimono ad esso, quel che più importa, la sua reale espressione.

Lo stesso concetto neutralista ripete il PARETO, *Manuale* cit., p. 13, quando afferma che l'economia politica « non tien conto » delle azioni non economiche dell'uomo ed astrae completamente dall'attività non economica dell'uomo, per occuparsi soltanto di quella economica che è di sua competenza.

L'errore di questo vecchio concetto, che si fa passare per modernissimo, consiste come già dimostrai (*Gli scambi internazionali e l'ora presente*, in « Rivista delle Società Commerciali », aprile 1915, estr. pp. 3-4) in un fallace paragone fra i fenomeni fisici e le scienze fisiche e i fenomeni morali e le scienze morali. Non vi è nei problemi sociali e nelle azioni sociali (questo è il punto fondamentale trascurato da codesti scrittori) un vero aspetto economico isolabile dagli altri aspetti dei fatti e dei relativi problemi, e ciò accade necessariamente, in quanto si tratta di fenomeni *della vita* e per di più delle forme più complesse della vita, in cui i così detti « aspetti » sono altrettanti caratteri concreti ed interdipendenti, che formano la *sostanza* del fenomeno. L'isolamento arbitrario di uno di quei caratteri o « aspetti » dagli altri equivale ad una violenta ed irrazionale alterazione del fenomeno osservato e quindi val quanto precludersi, fin dalle prime indagini, per vizio fondamentale di metodo, la soluzione dei problemi che c'interessano. È tutt' al più ammissibile, in qualche caso in cui convenga, il *provvisorio* isolamento di un aspetto per comodo di studio (di cui dunque si riconosce l'elemento di arbitrio che l'osservatore introduce), ma ciò implica il preciso dovere della successiva e completa reintegrazione degli elementi momentaneamente sottratti, in modo che non si verifichi, consolidatosi l'arbitrio, l'errore, altrimenti inevitabile. Come dunque la scienza del diritto, della politica e la stessa scienza morale non possono prescindere nella soluzione dei problemi dagli aspetti economici, *in funzione cogli altri*, o meglio debbono anch'esse partirsi dal fenomeno reale, anzichè immaginarselo a piacimento, così, e con ragione anche maggiore, l'economia politica non può prescindere dai caratteri extraeconomici dei fenomeni, di cui deve spiegarsi le cause e comprendere le leggi. I giuristi hanno ormai inteso, e con grande profitto, ormai in tutti i rami del diritto e pubblico e privato, questa verità; molti economisti stentano a capirla o pretendono negarla, mantenendosi fedeli, con ostinazione degna di miglior causa, al vecchio errore, di ciò solo paghi: che ha per sè l'auto-

anche i modernissimi tolgono, ben poco aggiungendo o modificando, le loro argomentazioni [1]).

« Io non posso negare, dice il Cairnes, che c'è un certo fondo di verità nelle considerazioni testè enunciate ». Ma il « fondo di verità » che egli consente è talmente esiguo che serve soltanto, nel pensiero del grande scrittore, a convalidare sempre più la dimostrazione del « grande errore ». Vale a dire sarebbe vero che in circostanze straordinarie ed eccezionali si può far servire il libero commercio ai fini del dispotismo (come accadde negli Stati Uniti, ove il libero commercio, consentendo ai possessori di schiavi del sud d'impiegare i loro schiavi in poche industrie primitive, in cui solo il lavoro servile era efficiente, costituiva uno dei principali sostegni della schiavitù) ma la vera questione è diversa. In circostanze straordinarie ed eccezionali si può far servire il libero commercio ai fini del dispotismo, ma « in paesi, come gli Stati Uniti, che hanno molti e variati mezzi, che sono popolati da uomini liberi aventi le cognizioni industriali del maggior progresso ed educati agli usi della civiltà, non è necessario un freno artificiale alla libertà di commercio, *onde il popolo abbia quella varietà d'impieghi, che, lo si può liberamente ammettere, è favorevole allo sviluppo nazionale* ».

Ma ecco ridotta la questione così grave dei motivi non puramente utilitarî della protezione a una semplice questione di molteplicità di impieghi, laddove si tratta di ben altro. Non è soltanto la molteplicità degli impieghi che interessa, ma anche, e più ancora, la qualità degli impieghi. Se dal punto di vista tradizionale, che suol chiamarsi, ed a torto, economico, ci si preoccupa soltanto del guadagno utilitario, nella sua importanza quantitativa, immiserendo così i problemi fondamentali e complessi della prosperità nazionale,

---

rità dei secoli! Sul che abbiamo qua voluto nuovamente insistere, sebbene il concetto fosse già enunciato e svolto, si può dire, in tutto il libro, perchè l'errore combattuto è il padre di tanti errori correnti proprio nella politica commerciale.

Comunque nè il Cairnes, nè il Pareto, nè altri economisti arrivano alle pretese apodittiche dell'EINAUDI, *Di alcuni aspetti economici della guerra Europea*, in « Riforma Sociale », nov.-dic. 1914, il quale asserisce, senza tema di dubbio, che l'economia politica (naturalmente intesa nel modo tradizionale) « *è una disciplina la quale ispira o dovrebbe ispirare la condotta pratica degli uomini* ». Almeno il Cairnes, il Pareto e gli altri affermano che non può da sola ispirarle, che anzi deve mantenersi neutrale nella soluzione dei problemi pratici, ossia dei problemi della vita; ma per l'Einaudi lo *deve* assolutamente, il che è quanto dire che egli non solo non vede la interdipendenza, complessità e mutabilità dei caratteri concreti del fenomeno economico, ma addirittura vuole regolata la condotta economica da aforismi, di cui gli altri, con maggiore prudenza, vedono per lo meno la inapplicabilità. *Contra*, sostanzialmente, VALENTI, *La guerra e l'economia nazionale*, cit., p. 33.

[1]) CAIRNES, *Principî*, cit., pp. 268 ss.

non è meno vero che i punti di vista diversi da quello utilitario sono molteplici, essenziali ed inseparabili, tanto che non può aver significato il compendiarli nella pura e semplice convenienza ad una maggiore varietà d'impieghi di quella che la libertà assoluta degli scambî consentirebbe. Lo « sviluppo nazionale » (e deve intendersi *della vita nazionale* costituita di tutte le sue facoltà, nessuna delle quali si può sacrificare impunemente alle altre) può essere certamente favorito dalla molteplicità delle occupazioni, ma più di tutto importa che le occupazioni, nella loro quantità e qualità, considerate nel loro continuo svolgimento, anzichè in un momento arbitrariamente isolato, corrispondano al massimo della convenienza nazionale, valutabile soltanto secondo l'esposto criterio, che è l'unico ammissibile. E allora resta superata (cfr. p. 677, n. 1) la concezione dei « punti di vista », che così facilmente trascina in errore; non si potrà più distinguere l'« aspetto politico » da quello che a torto è chiamato « economico », vi sarà un solo aspetto, che è in sostanza quello economico-concreto misto di elementi utilitarî e non utilitarî raccolti in sistema e perciò appunto diverso da quello grettamente utilitario inconcepibilmente uno ed uniforme, che è l'aspetto economico ipotetico e fittizio [1]).

Premesso tutto questo, che serve a distruggere la tradizionale concezione frammentaria e falsa degli aspetti « extra-economici » del problema, a cui dall' Olimpo delle loro elucubrazioni utilitarie gli economisti classici e postclassici consentono appena uno sguardo

---

[1]) Osserva il GRAZIANI nel suo lodato scritto *Le future conseguenze economiche della guerra*, pag. 54: « Gli economisti classici hanno ammesso che esigenze di difesa rendano necessaria la produzione interna di certi beni, pur se più costosa della produzione indiretta; ma si tratta di alcuni prodotti soltanto, quando altrimenti non si avrebbe la sicurezza di conseguirli in momenti di ostilità, di supremi scopi che giustificano il sacrificio economico inerente all' ottenimento nel paese dei prodotti medesimi ». Veramente qualche economista classico fa concessioni anche diverse da quella della semplice necessità di difesa, come nel testo si ricorda. Ma non è tanto questo che interessa, nè il problema consiste nella qualità e quantità delle « eccezioni » al « principio ». Il problema è molto diverso. Ammesso (e si può negarlo?) che le facoltà di cui è dotata una collettività nazionale sono molteplici ed inseparabili e che tutte, raccolte in sistema, hanno autorità di determinare la sua attività in ogni campo, compreso quello economico-sociale, resulta logica la concezione frammentaria dei « punti di vista » ed a molto maggior ragione resulta fondata l' affermazione che il punto di vista statico-utilitario, a torto detto economico, ha sovrana autorità, appena eccezionalmente limitata?

Troppo han concesso pertanto alla tesi avversaria quegli scrittori neo-protezionisti che, sotto l'impressione del conflitto Europeo, visto con lenti d'ingrandimento, per quel che riguarda, direm così, la sua importanza *normativa* (e in ciò pienamente col Graziani concordo) hanno sentito il bisogno di presentare la protezione come un « premio di assicurazione » che la nazione pagherebbe per il rischio di guerra.

sprezzante, è pur facile dimostrare che, anche, rinchiudendosi entro i confini già deplorati di una concezione inammissibile dell'« aspetto politico », non per questo ci si preserva dal cadere in nuove arbitrarie deduzioni. Seguiamo ancora il Cairnes, tratteniamoci pure entro i confini della « molteplicità di impieghi » supposto punto di vista extraeconomico della protezione.

Vuol dimostrare il Cairnes che la protezione non può mantenere in vita industrie che non esisterebbero anche in regime di libero scambio. Quanto alle industrie « estrattive », o industrie della « produzione greggia » la protezione ottiene soltanto che si turbi la proporzione naturale, cioè si spinga l'intraprendenza in certe direzioni oltre il limite vantaggioso; quanto alle manifatture, neanche per esse è necessaria la protezione, perchè in ogni caso quel che può aspettarsi dalla protezione è la sicurezza del monopolio nel mercato domestico. Ma i produttori interni hanno pei loro prodotti sostanziali vantaggi in confronto con quelli esteri, hanno una vera protezione naturale, che altro dunque si vuole; addirittura escludere le industrie straniere dal territorio interno? Ciò equivarrebbe ad estinguere il commercio estero e non sarebbe certo il miglior modo per promuovere il progresso sociale e politico dei popoli.

A queste considerazioni si possono muovere obbiezioni in gran numero. In regime di libero commercio, dice il Cairnes, ciascun paese spinge, nelle industrie della produzione greggia (industrie minerarie ed agrarie), lo sfruttamento fino al punto in cui è « vantaggioso », la protezione riesce soltanto a stimolare la protezione oltre quel limite. Ma qui se ben si guarda — *sit venia verbo* — vi è un circolo vizioso e una contraddizione.

« Fino al limite vantaggioso », ma quale è questo limite? È petizione di principio far coincidere questo limite col limite della convenienza utilitaria, trattandosi precisamente di vedere se possa essere accolto, ma è anche una contraddizione con quanto il Cairnes ha concesso ed assunto come premessa del suo ragionamento: che merita considerazione, fuor dell'aspetto economico, l'aspetto « politico ». Ammesso che la libertà universale del commercio possa consentire, in questa branca d'industrie, varietà di applicazioni, la questione non si risolve, perchè si tratta appunto di vedere se le singole industrie, in quel grado di sviluppo, in cui, imperando la libertà degli scambî, sarebbero mantenute, rispondano proprio alla convenienza effettiva, non puramente utilitaria, della nazione in quel momento di cui si tratta. È arbitrario affermarlo come negarlo, ma più arbitraria è certo l'affermazione che la negazione. La nega-

zione è arbitraria perchè la coincidenza è possibile, ma non è necessaria, nè in confronto alla molteplicità dei casi, probabile, ma l'affermazione è appunto perciò ed a maggior ragione inammissibile, tautologica e contradditoria con la concessa considerazione, sia pure parziale e frammentaria, al principio politico.

Ad ogni modo il Cairnes consente che quanto precede applicasi soltanto alle industrie « della produzione greggia » non a quelle « della manifattura ». Ma anche qua, egli osserva, la protezione « non è necessaria », perchè tutt'al più quel che dalla protezione può derivare è il monopolio del mercato domestico. Ma i produttori interni (prende sempre ad esempio gli Stati Uniti) hanno nella produzione e collocazione delle merci sostanziali vantaggi, godono di una vera protezione naturale. Ora se questo non sembra sufficiente che altro si vuole? Escludere addirittura gli stranieri dalla vendita nel territorio interno? Ciò sarebbe equivalente all'estinzione del commercio estero, che non è certo il mezzo più idoneo per promuovere il progresso sociale e politico dei popoli.

Ma il Cairnes dimenticava (e quelli che oggi ragionano come lui, nonostante che abbian sott'occhio i fatti eloquenti della penetrazione commerciale nelle forme odierne, hanno di lui assai maggior torto) che il monopolio interno può essere precisamente condizione indispensabile per mantenere talune industrie nella competizione internazionale, assicurando al paese una più alta partecipazione alla ricchezza mondiale.

Ed è quindi vano artifizio trascinare nell'assurdo una verità, per contestarne l'evidenza. Assicurare ad alcune industrie il monopolio all'interno e l'espansione all'estero, non significa « estinguere » il commercio estero, ma anzi disciplinare la produzione ed il commercio interno in modo da promuovere il commercio estero.

§ 200. — Alcuni scrittori, svolgendo ed applicando alla politica doganale principî di origine marxista, han tentato di dimostrare che il protezionismo e il libero scambio non si possono intendere che come diretta emanazione dell'ordinamento capitalistico, ossia che il prevalere dell'uno o dell'altro sistema si ricollega alle vicende del regime capitalistico, fonte di stridenti contrasti fra le classi imprenditrici e le salariate.

Già un liberista americano, il Sumner [1]), aveva affermato che la « tariffa », negli Stati Uniti, serve a proteggere le manifatture,

---

[1]) SUMNER, *Le protectionisme*, trad. fr., Parigi 1886.

a danno dell'agricoltura e del commercio, assottigliando i lucri di queste intraprese, moderandone la concorrenza contro le imprese industriali, consentendo agli indastriali di impiegare la mano d'opera a più modico prezzo.

Ma il Sumner limitavasi ad enunciare alcune conseguenze del regime protezionistico sul livello delle mercedi industriali e non pretendeva che le sue osservazioni avessero il valore di una interpretazione sistematica dei due sistemi di politica commerciale. Invece il Ricca-Salerno[2]) ha tentato una così ardua dimostrazione. Come mai, si domanda l'autore, alla teoria del commercio internazionale « che è una delle più sicure e gloriose conquiste della scienza economica » sta di fronte la realtà, che ne costituisce il contrapposto più spiccato, così nei periodi anteriori della storia, come nella massima parte degli Stati attuali?

La teorica del commercio internazionale, intesa astrattamente e genericamente com'è dai suoi migliori espositori, presuppone una uniformità d'interessi fra i produttori che non si avvera nella realtà, ossia presuppone che non vi siano al mondo che produttori, senza distinzione fra lavoranti e capitalisti.

Ora nell'ordinamento dell'economia capitalistica il rapporto di distribuzione di ricchezza fra lavoranti e capitalisti è « *superiore* » a tutti gli altri rapporti accessori di produzione e di scambî e il principio che ne informa le singole parti costituisce il cardine intorno a cui si aggirano « le mutazioni che si verificano nell'esercizio e nelle applicazioni del lavoro, nelle forme e nelle proporzioni del capitale, nell'assetto tecnico dell'industria ». Ecco quindi la cagione immediata da cui dipendono le alternative fra il libero scambio e il protezionismo ». Ora si stabiliscono misure restrittive ed ora si invocano libere relazioni di commercio per gli stessi motivi per cui si desidera il rialzo o il ribasso dei prezzi, la maggiore durata o intensità del lavoro, l'impiego dei lavoranti meno costosi, l'introduzione più o meno larga delle macchine. Sotto questo rispetto differenze essenziali si notano fra i paesi nuovi e i vecchi. Nei paesi nuovi, nei quali è ancora incipiente il processo capitalistico, grande è la scarsezza del lavoro disponibile, notevole la indipendenza dei lavoranti (perchè copiose sono le terre fertili, facile la cultura, semplici i metodi di produzione e quindi largamente

---

[2]) Ricca-Salerno, *Protezionismo e libero scambio nei paesi vecchi e nei nuovi*, nel « Giornale degli Economisti », 1 aprile-1 maggio 1891; 2.ª ediz. nella « Biblioteca dell' Economista », quarta serie, I[2].

diffuso il lavoro indipendente, superiore la domanda all'offerta del lavoro) e quindi la classe capitalistica, per « migliorare e rafforzare la propria posizione » si vale di parecchi espedienti, tra i quali quello di « promuovere [mediante il protezionismo], un sistema di produzione più costoso è difficile », da cui deriva un rincarimento di quelle merci, che formano il consumo della classe lavoratrice, ottenendo così di aumentare l'offerta del lavoro e di limitarne le pretese e i compensi.

Ma parecchie obbiezioni (che gioverà enunciare prima di esporre le altre vedute dell'autore sul sistema commerciale dei paesi vecchi) vengono spontanee alla mente.

Prima di tutto (ed è il vizio fondamentale di tutto il ragionamento) non è vero che l'unico presupposto della teoria classica del commercio internazionale sia l'uniformità di interessi fra i produttori e che perciò la causa del suo contrasto con la realtà sia da ricercare esclusivamente nella volontaria dimenticanza della opposizione di interessi che separa i capitalisti dai salariati. Ammettiamo che sia uno fra i tanti elementi che questa concezione aprioristica trascura, ma ve ne sono molti altri, vi è soprattutto da rilevare, come si è detto, il duplice equivoco di cui quella teorica si compiace e che consiste nel presupporre come coincidente la convenienza nazionale con la convenienza internazionale e nel definire arbitrariamente la convenienza nazionale (da cui sarà pur necessario partirsi finchè esisterà la nazione) in base a presupposti puramente edonistici, in opposizione irrimediabile con la realtà e la ragione, le quali ci insegnano concordemente che la nazione, mediante i suoi organi, massimo lo Stato, deve ricercare la sua massima convenienza attraverso l'esplicazione perfetta delle sue molteplici facoltà, nessuna delle quali si può sottomettere alle altre, senza venir meno alle ragioni d'essere di ogni ordinamento sociale. Non si dica dunque che il rapporto di distribuzione del prodotto fra capitalisti e salariati è « *superiore* » a tutti gli altri, per farlo poi diventare, attraverso uno dei soliti bruschi passaggi, che silenziosamente preparano la dimostrazione di una preconcetta teoria, addirittura l'*unico* da considerarsi, la chiave di vôlta dei complicati fenomeni della politica commerciale.

E i fatti pienamente confermano queste considerazioni. Nei paesi nuovi, durante la prima fase del loro sviluppo, quando l'industria faticosamente si costituisce, lottando contro la scarsità del lavoro salariato anche per le molte facilità offerte al lavoro indipendente, l'alto prezzo dei generi di prima necessità può indiret-

tamente favorire il processo capitalistico, ma, dato che questa sia una conseguenza della politica protettiva, non è giusto procedimento logico elevare un effetto secondario a causa determinante ed anzi unica del fenomeno. Ciò anche a prescindere da più diretti rilievi sull'incidenza dei dazî protettivi e dando per concesso che un più alto costo della vita ne sia normale conseguenza [1]).

Ma se nei primi tempi della organizzazione capitalistica potè, nei paesi nuovi, il sistema protezionistico avere taluno di quei riflessi sul livello delle mercedi e potè, come dice il Ricca-Salerno, sempre molto indirettamente, concorrere con altri provvedimenti legislativi « a porre un freno alle pretese eccessive dei lavoranti e ridurne i salarî », non è ammissibile che nell'America odierna, in cui l'ordinamento capitalistico si è stabilmente consolidato, in cui anzi presenta, e non da oggi soltanto, con le poderose organizzazioni industriali dominatrici del mercato, i suoi caratteri tipici, la politica protezionistica, ivi perseverante, seguiti a rappresentare nulla più che un espediente per deprimere i salarî, per « alterare i termini della domanda reciproca in favore dei capitalisti, rendere più forte la concorrenza da parte dei lavoranti, limitando sempre più l'esercizio del lavoro diretto indipendente ».

Tutto ciò apparisce tanto più inammissibile, in quanto la legislazione e la politica Americana, negli ultimi decennî, pure perseverando nella via protezionistica (da cui in sostanza fondamentalmente non si discosta neanche con l'ultima riforma) han largamente conceduto a quel protezionismo operaio, che difende il lavoro indigeno contro la concorrenza straniera.

Tra i paesi « nuovi », o a processo capitalistico incipiente, annoverava il Ricca-Salerno la Francia e la stessa Germania. Sulla Germania specialmente insisteva, asserendo, e giuocava così nuo-

---

[1]) Il COGNETTI DE MARTIIS, *I due sistemi di politica commerciale*, p. DXLVI, oppone al Sumner che non sempre all'imposizione del dazio tien dietro un aumento di prezzo della merce colpita, che non sempre l'aumento è in proporzione del dazio, che qualche volta al dazio segue una diminuzione di prezzo. Ma queste osservazioni, anche se fondate, nulla toglierebbero al ragionamento avversario, dato che, in complesso, non è negabile, qualunque sia l'andamento dei prezzi singoli, l'influenza della protezione nell'aumentare il costo generale della vita, rilievo per altro, che, con troppo semplicismo, si ritiene sufficiente per condannare *ogni* politica commerciale protettiva.

Neanche ha grande valore contro la tesi, che nel testo si discute, l'altro argomento del Cognetti che « il movimento delle mercedi non rispecchia negli Stati Uniti le variazioni tariffarie ». Come potrebbe infatti « rispecchiarlo », nel senso che apparisse univocamente dipendente dalle variazioni tariffarie, dal momento che il salario è interdipendente con tutte le condizioni economiche?

vamente sull'equivoco, che la Germania non era pervenuta a quello stadio dell'economia capitalistica in cui il salario è relativamente stabile e di gran lunga prevalente è il capitale fisso e quindi, per questa sua inferiorità capitalistica, se ne spiegava il progrediente protezionismo, nonostante che la Germania differisse notevolmente dai paesi coloniali per una cultura più avanzata e una minore efficacia dell'industria territoriale. Ma se l'artificio del riavvicinamento fra i paesi « nuovi » protezionisti e la Germania protezionista appariva evidente, dal momento che la ragion prima dell'espediente protettivo era precisamente ricercata dall'autore nella costituzione territoriale dei paesi nuovi e nel largo campo tuttavia aperto al lavoro indipendente (condizioni tutte che alla Germania mancavano), oggi in cui il processo capitalistico in Germania ha avuto le maggiori esplicazioni, il fenomeno Germanico rappresenta, se pur ve ne fosse bisogno, la smentita più aperta a quelle vedute così frammentarie ed unilaterali.

Ma del resto qual fondamento poteva mai attribuirsi alla pretesa « stabilità del salario », caratteristica, al dire del Ricca-Salerno, dei paesi « vecchi », progrediti nella evoluzione capitalistica, di cui il tipo sarebbe l'Inghilterra ed in cui, avendo il saggio dei salari raggiunto quel livello che suol designarsi come minimo necessario, bisogna agire sul costo delle ricchezze componenti il salario, a fine di conseguire il rialzo dei profitti o d'impedirne il ribasso? Questa affermazione, della quale il documento probatorio dovrebbe risiedere nelle vicende economiche dell'Inghilterra ha un doppio peccato: si basa innanzi tutto sul solito equivoco, che tende a confondere un effetto complementare e ad ogni modo contingente della politica doganale col movente determinatore e perenne; in secondo luogo estende indebitamente a tutta la storia Inglese dello scorso secolo un fenomeno, che fu proprio soltanto di un periodo iniziale, contemporaneo all'abolizione dei dazî sui cereali, in cui veramente i salarî erano bassi e la libertà doganale contribuiva a limitarli, come rilevarono gli scrittori Inglesi contemporanei, le cui osservazioni per altro, per quel momento giustissime, non si possono estendere, con falsa generalizzazione, a tutta l'economia Inglese del secolo XIX [1]). Del che daremo prova più ampia nel seguente capitolo.

---

[1]) Un' applicazione della teorica del Ricca-Salerno alla politica doganale americana devesi al RABBENO, *Protezionismo Americano*, cit. spec., pp. 334 ss. Il periodo protezionistico 1816-1832, in cui l'industria degli Stati Uniti passava dallo stato domestico a quello di grande industria capitalistica, sarebbe la dimostrazione che la protezione è necessaria nel periodo iniziale dell' organizzazione capitalistica, per

§ 201. — La dottrina protezionistica, secondo un vecchio concetto, che tuttodì si ripete, sarebbe una derivazione del sistema mercantilista. Non sono tanto sistemi distinti, giungeva sino ad affermare il Cairnes, quanto aspetti differenti dello stesso sistema. Man mano che andò in disuso la dottrina del bilancio del commercio, le sottentrò gradatamente quella della protezione. come per puntellare il crollante edificio; scopo della prima dottrina era di arricchire il paese in esso attraendo i metalli preziosi, quello della seconda di ciò fare incoraggiando l'industria nazionale; ma i mezzi adottati furono identici, come era identico il criterio dei sostenitori delle due teorie rispetto ai problemi commerciali [1]).

In sostanza i protezionisti sarebbero dei mercantilisti sotto mentite spoglie; i quali, pericolando il sistema mercantilista, lo avrebbero « puntellato » e costretto per forza a rimanere in piedi, chè se ciò non fosse stato, il mondo avrebbe assistito al trionfo della libertà universale e del benessere universale e la vita economica avrebbe seguìto un corso del tutto diverso come potrebbe accadere anche oggi solo che si volesse. Il semplicismo di queste concezioni, che i modernissimi hanno ereditato dai classici, sembra evidente.

Certo le vedute dei mercantilisti sulla bilancia del commercio e sulla importazione ed esportazione dei metalli preziosi erano false, ma ciò non significa che il sistema mercantilista non abbia avuto una ragione di esistere nei secoli in cui trionfò e non significa neanche che, in quei momenti, si sarebbe potuto attuare un sistema di politica commerciale diverso da quello, come non

---

le ragioni addotte nel testo. Il periodo di più moderata protezione 1833-1861 corrisponderebbe alla avvenuta consolidazione della industria capitalistica « per la quale erano andate man mano cessando tutte quelle difficoltà che la rendevano debole e scarsamente produttiva nei suoi inizî ». Ma poi abbiamo una nuova fase rigidamente protezionista dal 1860 in poi. Come può interpretarsi col movente capitalistico e relativi antagonismi fra capitalisti e salariati, se, come nel testo si accenna, l'industria Americana, proprio negli ultimi decenni del secolo XIX, presenta la perfetta organizzazione capitalistica? Ed infatti il Rabbeno deve riconoscere che negli ultimi decenni si ebbe in America « un grande progresso industriale », ma spiega la protezione coll'aumentare della rendita e col declinar dei profitti. Diventerebbe allora la protezione (p. 356) « uno sforzo disperato del capitale, che, insidiato dalla rendita, dilaniato dalla concorrenza, reso quasi inutile al capitalista per la sua stessa abbondanza (*sic*), tenta con ogni mezzo, con ogni artifizio, limitando la produzione e quasi rischiando di inaridire le fonti della ricchezza, di trattenere il profitto che gli sfugge, di arrestare od almeno di rallentare quella evoluzione fatale che conduce inevitabilmente alla dissoluzione dell'economia capitalista ». Nel che vi è un po' di fantasia.

[1]) CAIRNES, *Principii*, cit., p. 254.

dimostra che il protezionismo odierno, anche quando ripudia apertamente certi concetti mercantilistici, in disaccordo con la vita economica odierna, debba essere in sostanza una nuova forma dello stesso sistema e debba accusarsi di accettare nè più nè meno che le derivazioni logiche dei medesimi errori abilmente mascherati.

Ma, secondo il Graziani [1]), la ragione per cui il protezionismo si può considerare « quasi un aspetto » del sistema mercantile consiste nell'« affinità » delle teorie monetarie dei protezionisti e dei mercantilisti. I protezionisti non affermano che la ricchezza di un paese sia in proporzione alla quantità della moneta circolante, ma ammettendo che possano restringersi le importazioni e nel tempo stesso accrescersi le esportazioni, implicitamente almeno ritengono che in guisa duratura possa aumentarsi la circolazione monetaria del paese senza provocare il rincaro dei prodotti nazionali esportati.

Ora questa accusa è immeritata, se si rivolge, come è logico, contro il protezionismo ragionevole e consapevole delle verità economiche elementari. Perchè la difesa protettiva delle energie economiche nazionali non si propone *sic et simpliciter* di diminuire il più possibile le importazioni e aumentare il più possibile le esportazioni; certo se questo ne fosse veramente l'obietto la sua, più che affinità, identità con la politica mercantilista non abbisognerebbe di alcuna dimostrazione. Ma il vero è che la difesa protettiva si propone unicamente, quando in certi momenti apparisca necessaria, di *portare lo sviluppo della produzione e mediatamente della esportazione nazionale a quel livello e a quella ripartizione qualitativa che, in un determinato momento, non isolato arbitrariamente ma visto in rapporto coi momenti successivi della vita nazionale, appariscono i più convenienti dai punti di vista molteplici ed inseparabili secondo cui la convenienza nazionale deve essere giudicata;* osservando giustamente che senza l'integrazione giuridica della difesa protettiva non è possibile *sempre, se pure lo è talvolta,* raggiungere quel livello e quella distribuzione delle energie che coincide col massimo della convenienza nazionale, intesa in quel corretto significato. Il protezionismo ragionevole e condizionato non si spaventa per lo sbilancio commerciale in se stesso, consapevole degli elementi integratori che lo possono correggere (pur attribuendo alla bilancia mercantile la dovuta importanza nella bilancia dei pagamenti) nè vuol diminuire più che si può le importazioni, perchè anzi riconosce che l'aumento della ricchezza nazionale tenderà

[1]) GRAZIANI, *Istituzioni di Economia Politica*, p. 724.

a portare un incremento anche delle importazioni [1]). Ma proclamando necessario che la produzione nazionale non sia abbandonata all'illimitato arbitrio dei singoli individui, lasciati in balia di se stessi, quasi non esistesse lo Stato, vuole precisamente che l'integrazione statale, anche sotto forma di difesa protettiva, si risolva, sempre quando appaia conveniente, in un benefico elemento propulsore così delle esportazioni come delle importazioni. Perchè non ha proprio alcun significato l'antica argomentazione, messa sempre fuori, con fastidiosa insistenza, che il protezionismo, per essere conseguente a se stesso, dovrebbe por fine al commercio estero o, come altri concede, « almeno a tutta quella parte di esso che riguarda merci che si possono produrre nel paese protetto » [2]). Limitandoci a questa seconda meno irragionevole affermazione, è facile vedere che anch'essa non ha base.

Non tutto quello *che si può* produrre in un paese vuole il protezionismo ragionevole che si abbia a produrre, nè così fatta stramberia fu mai sostenuta dai più autorevoli assertori dell'idea protezionista, bensì quanto appare conforme alla convenienza nazionale nel già esposto significato; convenienza, si capisce, mutevole ma di cui è preciso dovere dello Stato e dei pubblici enti di essere interpreti giudiziosi e sereni, se non vogliono mancare ai proprii fini.

Premesso ciò, in linea generale, e proseguendo l'indagine sui pretesi rapporti tra mercantilismo e protezionismo, certo è che la critica acerba e sprezzante con la quale la scuola classica attaccò e demolì il mercantilismo esercitò una funzione benefica sul progresso delle relazioni economiche fra i popoli e delle concezioni scientifiche, ma, prescindendo interamente, non tanto a scopo di polemica quanto per imposizione dell'indirizzo logico a cui s'ispirava, da ogni giustificazione storica e *in tal senso* razionale della politica mercantilista, si rese colpevole di evidente ingiustizia e di scarsa penetrazione.

Poteva limitarsi a dimostrare l'intrinseca infondatezza dei concetti teorici mercantilisti, ma doveva riconoscere che la politica mercantilista fu in buona parte conforme alle esigenze del tempo. In sostanza bisogna dire chiaramente che dall'errore logico dei mercantilisti, in certo senso, non furono immuni neanche i classici.

---

[1]) Non par quindi giusta l'osservazione del GRAZIANI, *Economia Commerciale*, p. 175, che è « *insita* nel principio protezionista l'opinione della possibilità d'una duratura estensione delle esportazioni senza che ad essa si accoppii una estensione delle importazioni ».

[2]) CAIRNES, *op. cit.*, *l. cit.*

in quanto e gli uni e gli altri non si peritarono a presentare come verità eterne, assolute, indipendenti dalle contingenze di tempo e di spazio, certe concezioni teoriche e certi metodi di politica economica, che appariscono giustificati soltanto quando si esaminino in rapporto con le complesse e momentanee circostanze di luogo e di tempo [1]).

Sulla giustificazione storica dal punto di vista economico e politico del mercantilismo si è scritto parecchio, per merito specialmente dello Schmoller [2]). Questo scrittore dopo aver rilevato la

---

[1]) Naturalmente una profonda differenza separa, a tutto vantaggio dei classici, la posizione dei mercantilisti da quella degli stessi classici di fronte alla scienza economica. I mercantilisti giustificarono una politica economica imposta dalle necessità nazionali del tempo con affermazioni teoricamente infondate; i classici, a sostegno di una politica economica conforme alle momentanee necessità dell'Inghilterra del secolo XIX, addussero aforismi fondati soltanto su premesse arbitrariamente supposte universali.

Certamente di fronte alla verità economica, che non può appoggiarsi a premesse contingenti, svisandone il carattere, sono in errore anche i classici, ma c'è una grande differenza, in quanto i mercantilisti enunciano affermazioni troppo spesso teoricamente infondate, e gli altri soltanto *relativamente* fondate, cioè unilaterali. Non s'intende come questa profonda diversità non fosse compresa da EMILIO COSSA, il quale ebbe la bizzarra idea di giustificare il mercantilismo nè più nè meno che « nel senso scientifico della parola », asserendo che i teorici del mercantilismo non incorsero in alcun equivoco economico ma ebbero sulla moneta e sul commercio internazionale addirittura « concetti precisi e compiuti »! Il che è un po' troppo; è una vera applicazione aberrante del metodo storico. Ved. COSSA, *L'interpretazione scientifica del mercantilismo*, Messina 1907 (cfr. recensione SUPINO in « Giornale degli Economisti », gennaio 1908) e *Il mercantilismo e l'economia politica*, in « Giornale degli Economisti », maggio 1908.

La differente posizione dei mercantilisti e dei classici di fronte alla scienza economica non sembra bene intesa neanche dallo SCHMOLLER, il quale (*Cours d'économie politique*, trad. fr., Parigi 1908, V, pp. 333 ss.) avverte che i mercantilisti, partendosi dall'idea della lotta internazionale, svilupparono l'aspetto politico delle istituzioni commerciali, mentre i classici, con non minore unilateralità, partendo da premesse puramente edonistiche ed individualistiche, affermarono la solidarietà degli interessi commerciali internazionali. Ora l'unilateralità degli uni e degli altri è un fatto vero, ma nulla toglie alla profonda differenza da noi sopra rilevata tra le teorie dei mercantilisti e quelle dei classici dal punto di vista scientifico. I mercantilisti non si limitarono a lumeggiare e difendere l'aspetto politico importantissimo, anche oggi con torto grave dimenticato dai post-classici, dello scambio internazionale, ma vollero addirittura far prevalere teorie economiche viziate da errori oggi indiscutibilmente accertati, mentre il difetto delle teorie classiche consiste piuttosto, come si è detto, nella non verificata corrispondenza tra la premessa del ragionamento, il più delle volte logico e coerente, con la realtà della vita, intesa, come deve essere, nel suo ininterrotto svolgimento. Errore certo e non lieve, ma di ben diversa natura.

[2]) Cfr. SCHMOLLER, *Das Merkantilsystem in s. historische Bedeutung*, in « Jahrbüch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirthschaft in deutschen Reiche », 1884 (v. pure l'antecedente scritto, a cui si inspirò anche l'autore, del BIDERMANN, *Ueber den Merkantilismus*, 1870). Vedi anche dello SCHMOLLER il *Cours d'économie politique*, cit., pp. 326 ss.

diversità di forme in cui si presenta, a seconda dei paesi, la politica mercantilista, riconosce che il comune carattere dei differenti sistemi e delle successive fasi consiste nell'impiego di tutte le energie politiche in favore degli interessi economici speciali del commercio, l'incoraggiamento del quale sembrava pel momento la cosa più importante per la nazione e per lo Stato. « Tutti gli Stati, scrive con giusta penetrazione lo Schmoller, dal 1500 al 1800 si trovarono nell'alternativa o di fare una politica mercantilista, arrivando così a consolidare la propria unità interna per affermarsi di fronte agli altri Stati, o di conservare le antiche forme locali dell'economia naturale, consentendo ad essere oltrapassati dagli Stati mercantilisti, a essere messi in disparte e sfruttati da essi ». Il mercantilismo ha contribuito alla costituzione degli Stati moderni, ha agito nel senso dell'unità nazionale e della concentrazione delle forze nazionali. E subito dopo avverte che le misure mercantiliste, quelle stesse che furono meglio concepite ed eseguite, portarono piuttosto indirettamente che direttamente e solo in progresso di tempo gli effetti benefici di cui erano capaci, sviluppando le forze fisiche, sollevando lo spirito nazionale, fortificando la confidenza del mondo degli affari, sostituendo, ove occorreva, le energie individuali con la forza collettiva dello Stato.

Tutto questo, per altro, pur essendo giustissimo, non è sufficiente come interpretazione del mercantilismo, specie nella sua ultima fase più caratteristica, quella della *bilancia del commercio.* Lo Schmoller considera la dottrina della bilancia del commercio come logica emanazione dell'idea fondamentale, dominante la teoria e la pratica del mercantilismo, che nel commercio internazionale il vantaggio di uno Stato non si consegue che a spese d'un altro. Ma se questa è veramente l'idea animatrice di molte istituzioni economiche di un periodo antecedente, cioè del medio evo e anche delle prime fasi dell'età moderna, le quali esercitarono, come altrove dimostrai, un'azione fondamentale nel proteggere e favorire lo sviluppo delle economie locali, preparando anch'esse stadî economici superiori, non può dirsi, con uguale fondamento, che la bilancia del commercio sia emanazione dello stesso concetto.

Lasciamo andare l'errore mencantilista che fa coincidere la ricchezza nazionale col capitale monetario di cui può disporre il paese e proclama quindi necessario alla nazione ogni mezzo sufficiente per conseguire questo scopo. Si è data sin troppa importanza a queste affermazioni, quasi fossero la sostanza della dottrina e della pratica mercantiliste, mentre ne costituiscono soltanto, a mio avviso, un aspetto complementare.

La politica così detta della bilancia del commercio mirava, e sopratutto *riusciva,* più che a conservare ed accrescere la riserva monetaria nazionale, ad imprimere allo sviluppo delle energie produttive nazionali un indirizzo diverso da quello che avrebbero avuto senza quei vincoli restrittivi, con maggior vantaggio definitivo del paese, ma senza che quei provvedimenti avessero come principale motivo la persuasione che nessun vantaggio si può conseguire dal commercio internazionale se non a danno degli altri. Ben altra e più profonda ragione li determinava.

A un fatto storico di grande importanza non si è pensato, ch'io sappia, da alcuno nell'interpretare il mercantilismo, quale ci si presenta nell'età moderna, soprattutto in Francia e in Inghilterra: che queste nazioni furono veramente per lunghi secoli dominate dal commercio straniero, specialmente italiano, il quale aveva per oggetto precisamente quei generi di lusso e prodotti fabbricati, di cui la politica mercantilista voleva limitata la importazione; che in quel periodo, mentre l'Italia assurse, per merito di alcuni suoi comuni, ad una grande potenza industriale, largamente esportando i suoi prodotti fabbricati in Francia, in Inghilterra, in Germania ed ovunque, l'industria in quelle nazioni o non esisteva od era tuttavia allo stadio primitivo o, come si direbbe, precapitalistico, mentre alcuni di quei paesi si limitavano o quasi a fornire all'industria italiana le materie prime, ricevendone i prodotti compiuti. Allora si comprende, non solo come espediente per superare lo stadio dell'economia « locale » e pervenire all'economia nazionale, ma come necessaria conseguenza delle condizioni economiche, da cui allora soltanto si usciva, la bilancia del commercio, che si propose di invertire, a vantaggio del paese, i rapporti industriali e commerciali con l'estero; appunto perchè le energie produttive nazionali assumessero e mantenessero stabilmente un orientamento del tutto diverso da quello tradizionale. È vero che il commercio italiano era decaduto e che ora si trattava invece dei rapporti con le colonie e coi paesi esteri, ma sul pensiero e sulla pratica mercantilista non potè non esercitare un'influenza poderosa il proposito di liberarsi da una servitù verso l'estero, che era durata lunghi secoli e che si pensava dovesse perpetuarsi, rinnovandosi, ove fosse mancata una energica azione dello Stato diretta a disciplinare, secondo un fine d'interesse comune, la condotta individuale. La scuola classica, che del mercantilismo osservava e deplorava le semplici esteriori apparenze, certo fallaci, era incapace di comprendere che senza l'azione del pensiero e dei provvedimenti mercantilistici, che elevarono allo stadio

capitalistico le grandi nazioni Europee, l'Inghilterra compresa, non avrebbero potuto mai presentarsi alla mente nè trionfare, neanche provvisoriamente, nella pratica le nuove teorie astensionistiche ed antistatali che con deplorevole illusione si giudicarono perfette, definitive ed insuperabili. Ma più grave è l'errore dei modernissimi che, in nome di questa fede ereditaria, negano, contro ogni evidenza, la legittimità e l'utilità dell'azione integratrice e stimolatrice dello Stato, specie nei rapporti fra nazione e nazione, oggi nuovamente necessaria, a tempo e luogo, in forme certo di gran lunga diverse da quelle già proclamate ed attuate dai mercantilisti, ma con uguale giustificazione di fronte alla realtà [1]).

Cosicchè all'ormai vecchia accusa che la protezione non sia che un mercantilismo superstite, sotto spoglie diverse, si può rispondere che l'accusa o non ha base o si risolve nell'involontario riconoscimento d'uno dei maggiori meriti della dottrina razionale della protezione. È ingiusta se vuole intendere che la protezione moderna contiene i medesimi errori teorici del mercantilismo antico; sarebbe invece la celebrazione di un merito innegabile di questa concezione integralistica e realistica della politica commer-

---

[1]) Il GRAZIANI, *Economia Commerciale*, cit., pp. 162 ss., fa una esposizione molto accurata della politica mercantilistica, distinguendola in tre fasi (cfr. anche *Istituzioni di Economia Politica*, pp 722 ss.). La prima fase, egli dice, è quella in cui si propugna l'assoluta proibizione dell'esportazione delle monete e dei metalli preziosi per conservare ed aumentare la scorta metallica di ciascuno Stato. In una seconda fase intermedia, detta della bilancia contrattuale, di cui per altro sembra che si trovi ricordo nella sola Inghilterra, si disciplinano con un complesso di provvedimenti i singoli contratti tra i commercianti nazionali e i forestieri per limitare al minimo possibile l'esportazione di moneta all'estero e per promuovere l'acquisto dei prodotti nazionali, per esempio imponendo ai mercanti forestieri di investire nella compra dei prodotti nazionali una parte del denaro ottenuto dai compratori nazionali. La terza fase è quella della bilancia commerciale.

Veramente però la politica mercantilista propriamente detta è quella che prende il nome dalla bilancia commerciale. La fase, per dir così, monetaria, ancorchè trovi negli scrittori del secolo XVII la sua esposizione teorica, è di gran lunga antecedente alla politica mercantilista, è in sostanza la politica monetaria del medio evo, per cui cfr. il mio *Sistema della costituzione economica e sociale italiana nell'età dei comuni*, pp. 148 ss. La quale politica monetaria (che non si riassume nel solo negativo divieto di esportazione della moneta del paese, ma comprende tanti altri provvedimenti diretti a difendersi contro lo straniero e ad offenderlo e a proteggere, sia pure artificiosamente, la produzione interna per cui cfr. il mio *Sistema* e le pp. 364 ss. di questo libro) non può certo spiegarsi, come sogliono fare gli autori, con le « necessità monetarie » degli Stati medievali e del primo periodo dell'età moderna. Come già dissi nel mio *Sistema, l. cit.*, la politica monetaria è semplicemente un aspetto della politica economica esclusivista di quegli Stati, la cui giustificazione non può avere carattere statico, ma dinamico e consiste nella protezione, per l'integrale autonomo sviluppo, delle energie produttive, con intenti

ciale se volesse significare che anche il protezionismo odierno, giudiziosamente attuato, ha la sua ragion di essere nella costituzione e nella vita delle nazioni moderne, ne promuove l'evoluzione economica e civile, le preserva dall'invadenza straniera e quindi tutela, più del liberismo astratto e verboso, la libertà economica nazionale, preparando anch'esso, al pari del mercantilismo, uno stadio economico e sociale più perfetto.

Il principio che qua si difende non può naturalmente trasformarsi nella giustificazione sistematica di tutti gli occasionali errori di cui la protezione, nelle sue attuazioni concrete, si sia resa eventualmente colpevole, mentre sarebbe, a rigor di logica, più valevole argomento contro l'opposta dottrina la semplice descrizione dei danni che si dimostrassero a questa o quella nazione derivati dalla libertà degli scambî. Ed invero la dottrina della protezione ragionevole e opportuna distingue doverosamente tra le varie forme in cui la politica protezionista fu attuata e si attua ed ammette la possibilità di errori, che, dipendendo da una falsa applicazione del principio, lo lasciano naturalmente immune. Non così può dirsi della dottrina liberistica ed universalistica che, dovendo essere, per definizione, applicabile ad ogni tempo e ad ogni luogo, causa diretta, come

---

esclusivisti. È altrettanto fuor di luogo fermarsi alla critica economica di quei provvedimenti in se stessi, al lume dell'odierna teoria, quanto tentarne la giustificazione storica frammentaria, come si fa generalmente e per la politica economica del medio evo e per quella dei mercantilisti. I provvedimenti medievali e mercantilisti debbono invece considerarsi come un aspetto della politica generale dello Stato intesa a difendere lo svolgimento autonomo rispettivamente dell'economia e della vita cittadina e nazionale, provocando anche redistribuzioni di ricchezza a pro di alcune classi e a danno di altre. Sotto questo aspetto non si può dire che non avessero fondamento ed ogni critica, se resulta di fronte alla teoria economica ineccepibile, non lo è affatto di fronte alla storia *sociale*. In sostanza l'interpretazione storica che prescinde dalle esposte necessità di carattere *dinamico* e *sociale* deve essere necessariamente monca e quindi infondata. Ciò non porta naturalmente (lo ripetiamo ancora una volta) al dogmatismo giustificatore di *ogni* provvedimento medievale e mercantilista, in ogni tempo e in ogni luogo, ma dà spiegazione razionale dei *sistemi*, l'unica che si ricerca e che interessa la scienza.

Contro le giustificazioni storiche frammentariste ed esclusivamente economistiche di Emilio Cossa vedi le belle osservazioni del GRAZIANI, *Economia Commerciale*, pp. 172 ss., il quale pur rivolge acute critiche in proposito al SUPINO, *La giustificazione storica del mercantilismo* nel volume *Festgaben für Adolph Wagner*, Leipzig, 1905. È giusto però osservare che in quest'ultimo scritto, pur concedendo molto all'interpretazione puramente economistica dei singoli provvedimenti, si riconoscono in parte le necessità sociali, nazionali ed economico-generali, che sono il vero fondamento della politica mercantilistica. Criterio storico che interamente esula però, in quanto concerne il sistema coloniale e l'atto di navigazione, che pure al mercantilismo riannodasi, dal successivo libro *La navigazione dal punto di vista economico*, Milano 1913 (cfr. il seguente capitolo).

ripetono i suoi autori, di ogni benessere quando sia osservata e d'ogni malessere in ogni contrario caso, è direttamente responsabile di ogni smentita che la esperienza infligga a questa massima senza eccezione.

Ma prescindiamo pure da questa verità evidente. Bisogna interrogare la storia con prudenza e discernimento. Per stabilire se il principio della difesa protettiva deve essere abbandonato come quello che non avrebbe mai avuto ragione d'essere all'infuori dell'insipienza degli uomini o che avrebbe per lo meno fatto il suo tempo, è necessario distinguere tra gli infiniti casi in cui la esperienza protezionistica ci presentò in passato e ci presenta oggi e vedere se gli eventuali errori si debbono proprio al principio, in se stesso inaccoglibile e dannoso, come affermano gli astensionisti, o ad applicazioni false dello stesso principio e se i vantaggi che, in infiniti casi, accompagnarono l'attuazione del principio discendano, per necessario rapporto di causa ad effetto, non in tutto, chè non è concepibile, ma in parte dalla difesa delle energie produttive nazionali o se pure si sien conseguiti, come non si peritano ad affermare i liberisti, nonostante la protezione.

Una vera assurdità è infatti quella che ripetono taluni liberisti, e che è in sostanza il principale fondamento di tutti i ragionamenti della scuola così detta liberale, che meglio si direbbe *antistatale:* ammesso pure che, in principio, l'intervento dello Stato possa considerarsi fecondo di resultati generalmente utili, in « pratica » l'esecuzione non risponde ai propositi e alle previsioni della teoria; *quindi* è meglio raccomandare l'astensione e l'inazione dello Stato. « Poichè i protezionisti, scrive F. A. Walker [1]), pretendono che la quistione deve esser sempre trattata come pratica e non deve esser decisa sulle sole fondamenta della teorica, abbiamo il diritto di tenerli *pienamente responsabili* del modo col quale le loro proposte sono mandate ad effetto. E qui, conviene pur dirlo, la loro posizione è debole ». « *In primo luogo,* aggiunge a proposito della protezione delle industrie giovani, dovendo la legislatura fare la scelta delle industrie che dovranno ricevere la protezione iniziale, dobbiamo ammettere, quale diminuzione di tutti i possibili vantaggi di questa politica, la probabilità che alcune delle industrie scelte siano tali che non possano nelle condizioni esistenti essere in definitiva stabilite vantaggiosamente ».

Ora ritenere responsabili quanti proclamano indispensabile, a tempo e luogo, la ragionevole azione dello Stato, anche per regolare

---

[1]) F. A. WALKER, *Protezione e protezionisti*, cit., p. 522. Eppure il WALKER (cfr. p. 676, n. 1) è fra i moderati.

i rapporti di scambio internazionale, degli errori nella legislazione e nell'applicazione delle norme legislative, è proposizione (lo abbiamo accennato incidentalmente) che ha lo stesso valore logico di un'affermazione del tenore seguente: quanti descrivono, ispirandosi a principî di ragione convalidati dall'esperienza, la natura ed i limiti delle funzioni che lo Stato è chiamato ad adempiere (e saranno i teorici del diritto pubblico) sono responsabili di tutti gli errori che i legislatori e i governanti abbian compiuto o sien per compiere nell'applicazione delle funzioni dello Stato e dei pubblici enti. Cosicchè la conclusione logica di simili ragionamenti sarebbe questa: l'unica professione teorica saggia e prudente è la negazione dello Stato e della sua attività moderatrice e direttrice, in quanto preserva da ogni responsabilità per gli eventuali errori degli Stati!

Certo gli errori dello Stato sono possibili, in questo come in ogni altro campo dell'attività statale, ma questo dato innegabile dell'esperienza non può persuaderci, contro la ragione, a respingere l'attività dello Stato e degli enti minori, bensì c'invita a promuovere tutte le riforme, da cui può derivare una più ragionevole e più feconda organizzazione dello Stato e dei pubblici enti.

Con queste premesse logiche inoppugnabili giova, come faremo nel seguente capitolo, sottoporre alla prova dell'esperienza, sinteticamente ma criticamente esaminata, le soluzioni che al fondamentale problema sono consigliate dalla diritta logica. Ma prima alcune ultime considerazioni complementari.

§ 202. — Se noi confrontiamo il pensiero di Adamo Smith con quello di alcuni, anche fra i maggiori, degli odierni liberisti, non possiamo prima di tutto disconoscere che l'autore « della Ricchezza delle nazioni », pur concedendo a vedute assolutistiche, suggerite dai fatti di quel tempo, ma in se stesse ingiustificate, considera tuttavia il problema della protezione doganale con ben altra equanimità di giudizio che non molti fra gli odierni scrittori. È di Adamo Smith il concetto della naturale distribuzione geografica delle facoltà produttive, per cui si pretende dimostrare la convenienza delle nazioni a specificarsi stabilmente in determinate produzioni, ricorrendo per le altre allo scambio internazionale; è sua la critica vigorosa delle interdizioni di esportazione, del sistema coloniale e degli stessi diritti protettivi incapaci di accrescere la produzione generale.

Ma egli non era così intransigente nei suoi principî da pretenderne l'applicazione incondizionata e da non vedere nel problema

doganale altri aspetti che quello grettamente ed immediatamente utilitario. Chè egli anzi giustificava parecchie misure protettive suggerite dalle necessità della difesa nazionale ed approvava l'« Atto di Navigazione », indispensabile alla difesa del paese, perchè concedeva « che la difesa è molto più importante della ricchezza » (*defence is of much more importance than opulence*).

Ma egli andò anche più oltre, egli arrivò fino a dichiarare che la libertà commerciale, se è un bene, è un piccolo bene e la protezione, se è un male, è un piccolo male e non pensò mai di concentrare, come oggi è di moda, l'interpretazione dell'intera vita sociale intorno al fenomeno della protezione e della libertà.

La teoria di Adamo Smith ebbe, come nessuno può disconoscere, una grande e benefica influenza nell'affrettare la caduta di un sistema economico meticolosamente restrittivo e tirannicamente oppressivo, che aveva perduto le sue vere ragioni di esistere e che, trascinato, come sempre accade, fino alle sue più gravi esagerazioni, era diventato un vero ostacolo al progresso economico. Ma quella stessa teorica, nonostante le sue prudenti limitazioni, conteneva tutti i germi degli errori fondamentali, che viziano il ragionamento dei teorici intransigenti del libero scambio, norma inderogabile, secondo essi, della politica commerciale di ogni nazione.

Per dimostrare che le nazioni hanno convenienza a consacrarsi a determinate produzioni, egli applicava il principio della divisione professionale del lavoro, dimostrando come gli individui abbiano vantaggio a fabbricare soltanto quelle merci, a cui si sono dedicati professionalmente, ricevendo per mezzo dello scambio le altre di cui abbisognano e Ricardo seguì Adamo Smith per questa strada, perfezionando, con la sua potenza di raziocinio, in sottigliezza i ragionamenti fondati sulla stessa arbitraria estensione della supposta convenienza individuale alla convenienza sociale. È facile dimostrare dove si annidi l'errore. La capacità produttiva delle nazioni, la loro attitudine a determinate produzioni, a preferenza delle altre, sia pur quando la si fa derivare dal divario dei costi comparativi, non è un dato immutabile ed indipendente da tutti i molti elementi non soltanto economici da cui è costituita, nel suo trasformarsi continuo, la vita di una nazione, è semplicemente un elemento del complesso, che influisce certo su gli altri, come però gli altri influiscono su di esso. Isolarlo, secondo il ragionamento classico e postclassico, da questo complesso, da cui è parte inseparabile, per farne la base fondamentale ed immobile della convenienza nazionale, è un assurdo. Pretendere di afferrare un *momento* della vita

nazionale, estrarne, diremmo, la capacità produttiva *istantanea,* fissarla e pretenderla eterna regolatrice della vita di un popolo, è pretesa intollerabile, che può essere fonte dei più gravi danni alla nazione e quindi alle nazioni. Il difetto del ragionamento si vede meno quando si tratta di individui, e della loro capacità professionale, ma esiste anche in questo caso. Faccia il cappellaio i suoi cappelli e il calzolaio le sue scarpe, diceva Ricardo, poichè l'uno ha facoltà produttive superiori nella prima delle due produzioni, il secondo nella seconda, e quindi si scambino i prodotti. È facile dimostrare che tutti e due se ne avvantaggiano. E sta bene, lo abbiamo detto a suo luogo, dal punto di vista statico-utilitario, data l'immobilità della premessa, (cfr. pp. 158 ss.) ma, anche quando si tratta di capacità professionali individuali, quella stessa premessa è arbitraria, perchè esiste *in germe* nell'individuo quel che è carattere essenziale di una nazione: la facoltà di trasformazione e di perfezionamento, legge dominatrice dello stesso progresso individuale. E quindi in nome della convenienza istantanea, anche se stiamo nel campo individuale, si può sacrificare, ragionando a quel modo, la vera convenienza individuale, intesa nella sua continuità, e per conseguenza, arrestando lo sviluppo delle attitudini individuali, diminuire al di sotto del limite potenziale il loro contributo alla società causando così anche il danno sociale. Anche per l'individuo può essere conveniente il sacrifizio utilitario momentaneo in nome di un più grande vantaggio futuro e quindi può essere conveniente non specificarsi in una produzione, per cui abbia nel momento minore attitudine relativa, mantenendo invece la molteplicità delle produzioni ed esperimentando quindi altre attitudini oltre quella sul momento prevalente. Senza contare che è ben concepibile, pure in questo campo, anche per l'individuo il sacrifizio del vantaggio utilitario ad altri più eminenti vantaggi, data la varietà delle facoltà individuali, proprio come accade nella società. Quindi è giusto dire che il ragionamento Smithiano e Ricardiano è viziato quando pur si rimanga nel campo individuale, attestando un falso concetto delle facoltà individuali e del loro sviluppo. Ma questo errore s'ingigantisce a dismisura quanto quel ragionamento si porta *sic et simpliciter* nel campo sociale; allora i germi di dissoluzione che conteneva si sviluppano e lo fanno cadere.

Tutte le molte differenze, e non solo le più riposte e profonde, ma anche le più semplici e soggette alla comune osservazione, che separano la società nelle sue funzioni e nei suoi organi dall'individuo, sono, più che dimenticate, audacemente negate tanto da con-

fondere tranquillamente individuo e società, quasi fosse una verità indiscutibile.

Che così si ragionasse nella seconda metà del secolo XVIII e anche nella prima metà del XIX, sotto l'influsso dell'individualismo, che precede, accompagna e segue la Rivoluzione, è comprensibile, ma che oggi, dopo lo svolgimento che ha avuto la scienza sociale, nei suoi diversi aspetti, si seguiti a ripetere dagli economisti lo stesso errore, non si capisce.

Contro questa deviazione della corretta logica giusto è invece riconoscere che seppe premunirsi il fondatore celebrato della dottrina dell'equilibrio economico.

Leone Walras, ci ha pur lasciato alcune acutissime osservazioni sul libero scambio e sulle condizioni, a suo avviso, indispensabili, perchè possa giudicarsi fonte sicura del massimo utilitario per la collettività [1]). Giova tenerle presenti, sia perchè il pensiero dell'economista matematico penetra molto più addentro nell'esame della complessa questione di quel che abbiano fatto, dopo di lui, gli eredi e continuatori del suo indirizzo, sia perchè l'esposizione critica di quella dottrina convalida il nostro esame serenamente critico degli argomenti tradizionali dei rigidi fautori della libertà assoluta degli scambî.

L'equilibrio economico, premette il Walras, in regime di libero scambio tende a stabilirsi spontaneamente, vale a dire l'equilibrio dello scambio internazionale consistente nell'eguaglianza in valore delle importazioni e delle esportazioni mediante l'uscita della moneta e ribasso dei prezzi in caso di eccedenza delle importazioni e mediante l'entrata della moneta nel caso inverso e l'equilibrio della produzione interna consistente nell'eguaglianza fra il prezzo di vendita dei prodotti e il loro costo di produzione, mediante il passaggio dei servizî applicati nelle industrie d'importazione a quelle d'esportazione.

Ma bisogna esaminare il fenomeno dal punto di vista dell'utilità. Non si può rispondere, come sogliono alcuni economisti, con l'aprioristica affermazione del vantaggio universale ed incondizionato. Bisogna andar cauti e bisogna distinguere. Al momento in cui si è stabilito il primo dei due equilibrî, di cui dicemmo, ma non è ancora stabilito quello della produzione interna, i resultati del libero scambio, dal punto di vista del valore, consistono in un guadagno

---

[1]) WALRAS, *Théorie du libre échange*, in « Revue d'Économie Politique », XI, pp. 649 ss.

dei consumatori dei prodotti importati eguale alla perdita dei consumatori dei prodotti esportati e una perdita dei proprietarii dei servizi produttori dei prodotti importati uguale al guadagno dei proprietarî dei servizi produttori dei prodotti esportati; il guadagno e la perdita corrispondente di utilità *dipendono dalla natura dei prodotti e dalle condizioni di esistenza dei proprietarî dei servizi produttori, sicchè possono, secondo le circostanze, o bilanciarsi o superarsi l'un altro.*

Questa però è una situazione provvisoria (finchè l'« equilibrio della produzione interna » non si è stabilito), ma a misura ed in proporzione che i servizii produttori si trasferiscono dalle industrie di importazione alle industrie di esportazione, il resultato completo e definitivo del libero scambio è un guadagno di utilità per i consumatori dei prodotti importati senza perdita di utilità per i consumatori dei prodotti esportati e senza guadagno nè perdita per i proprietarî dei servizii produttori in generale.

Ma dunque il libero scambio, conclude il Walras, non è fonte sicura di utilità collettiva se non a condizione che nulla ostacoli il passaggio dei fattori di produzione dalle industrie di importazione a quelle di esportazione. Altrimenti non vi sarà un progresso generale, ma guadagni e perdite parziali. Perchè il libero scambio, che è un « ideale della scienza », che è « la libera concorrenza applicata alla produzione delle nazioni » possa veramente e stabilmente produrre i vantaggi di cui è capace sono indispensabili parecchie condizioni e precisamente « l'*unificazione economica del mondo*, e non soltanto la soppressione della guerra, la definizione delle contese internazionali mediante arbitraggio, l'agricoltura trattata come industria, la separazione delle funzioni del proprietario fondiario e dell'intraprenditore agricolo, *il riscatto delle terre per parte dello Stato e l'abolizione delle imposte*, in una parola tutto quello a cui gli economisti ufficiali si sono incaricati di opporsi con tutte le forze ».

Ha un grande merito il pensiero del Walras di fronte a quello dei suoi precursori e sopratutto dei suoi successori in astrazioni economiche: quello di opporre alla religione del libero scambio il ragionamento critico dimostrante la complessità delle condizioni da cui il *pro* ed il *contra* del libero scambio derivano e la necessità quindi di procedere cauti quando si tratta di valutare i danni e i vantaggi e di concludere.

Ma vi sono dei punti deboli e vi è quel che importa di più, nella dottrina del Walras la confessione implicita dell'errore liberoscambista. Innanzi tutto si può rilevare una qualche contraddizione. Se è vero che le condizioni indispensabili per la vantaggiosa ap-

plicazione del libero scambio si assommano nella illimitata libertà di passaggio delle energie produttrici dalle industrie importatrici alle industrie di esportazione e se queste condizioni si chiamano nazionalizzazione del suolo, arbitraggio internazionale, abolizione delle imposte, cioè coincidono con una radicale e, diciam pure, utopistica trasformazione dell'attuale ordinamento sociale, come può il Walras consentire nei vantaggi di cui il libero scambio ha, come non nega nessuno, portato all'Inghilterra, in un periodo storico determinato, nonostante la persistenza di quegli ostacoli, nel significato enunciato dall'autore? Ciò dimostra che egli porta all'esagerazione una verità indiscutibile: che *ceteris paribus* il puro guadagno utilitario, che non è mai l'unico da considerarsi, derivante dalla libertà degli scambî è tanto maggiore quanto più rapida, pur nell'attuale ordinamento della società e indipendentemente dall'impossibilità, almeno attuale, della eliminazione completa di *tutti* gli ostacoli, *tende* a verificarsi la ricostituzione dell'equilibrio di produzione, mediante il passaggio delle energie produttrici da una ad altra industria. Questa è una verità, il resto è la esagerazione di questa verità, cioè un errore.

Ma, come dicevo, le conclusioni del Walras contengono implicitamente la confessione dell'errore libero-scambista nelle sue ambiziose pretese universalistiche. È ben chiaro che le istituzioni, di cui il Walras pretende necessaria l'abolizione perchè il libero scambio riveli tutte le sue benefiche virtù, hanno un fondamento storico secolare, il che dimostra che, s'intende con relatività di tempo e di spazio, sono fonte di vantaggi sociali. E allora come si può sostenere che la libertà degli scambî, condizionata alla abolizione di quegli istituti, è senza limiti vantaggiosa alla collettività, della cui convenienza si parla, dal momento che ignoriamo se, quando, fino a qual punto apparisca conveniente la trasformazione delle attuali istituzioni, le quali, si converrà, hanno fondamenti complessi e molteplici, che non sono certo esclusivamente di carattere materialisticamente utilitario?

Per assicurare un ipotetico guadagno utilitario, supposto, secondo il solito difetto economistico, che fa cadere nel nulla tanti superbi ragionamenti, l'unico di cui ci si deve preoccupare, come quello che rappresenterebbe la vera ed unica convenienza sociale (evidente errore) si rischia di compromettere la vita stessa della società, in tutte le sue molteplici e coordinate manifestazioni.

Queste osservazioni ricordino ancora una volta la vastità del problema e dimostrino che la sua soluzione dipende da tante variabili, che è assurdo pretendere di eliminare per appagarsi di una formula unica e semplicista.

Capitolo III.

Protezione e libertà. — Il problema di fronte all'esperienza [1]).

Sommario: § 203. Il liberismo Inglese: quando e perchè il nazionalismo economico inglese si presentò sotto forma di cosmopolitismo liberista. — Dal protezionismo coloniale alla libertà: indagini sul fondamento storico del regime coloniale. — § 204. L'Inghilterra dal liberismo all'imperialismo: origine e vicende del liberalismo; come debba oggi giudicarsi, in confronto con gli interessi nazionali dei paesi più deboli, l'imperialismo difensivo Inglese. — § 205. Analisi del « sistema Americano » dalla liberazione politica alla tariffa del 1913: i resultati ottenuti per lo sviluppo delle industrie fondamentali e i legami tra le varie fasi della politica Americana. — § 206. La Germania liberista e la Germania protezionista. Caratteri del protezionismo germanico attuale. — § 207. La politica commerciale Italiana e la penetrazione Germanica in Italia. — § 208. Cenni sulla politica commerciale Francese. — § 209. Protezione e libertà: il problema di fronte alla logica e all'esperienza. Conclusioni generali.

§ 203. La principale spiegazione del fenomeno Inglese apparentemente contrario alla giusta tesi che le complesse e mutevoli ragioni influenti sulla convenienza dei popoli, nel suo corso storico, rendono inconcepibile un sistema unico ed eterno di politica commerciale, risiede proprio in un fatto d' ordine storico. La teoria cosmopolitica del libero scambio fu precisamente abbracciata e pra-

---

[1]) Sulla politica commerciale Inglese e sul contemporaneo movimento economico imperialista cfr. Fuchs, *La politica commerciale dell' Inghilterra*, nella « Biblioteca dell' Economista », quarta serie I[1]; Bérard, *L' Angleterre et l' imperialisme*, Parigi 1900; Rathgen, *Die englishe Handelspolitik am Ende des 19 Jarh.*, in « Schriften des Vereins für Socialpolitik », vol. 91, a. 1901; Hirst, *Free trade and other fundamental doctrines of the Manchester School*, Londra 1903; Pigou, *The riddle of the Tariff*, Londra 1903; Chamberlain, *Imperial Union and Tariff Reform*, Londra 1904; Cunningham, *The case against Free Trade*, Londra 1911, Holland, *The fall of protection, 1840-1850*, Londra 1912; Le Monnier, *La politique des tarifs préférentiels dans l' Empire Britannique*, Parigi 1913 e i bei saggi del nostro Dalla Volta, *Saggi economico-finanziarî sull' Inghilterra*, Palermo 1912, nonchè la citata opera dell' Ashley, *The Tariff Reform*.

Nella letteratura sulla politica commerciale Americana campeggiano le opere del Taussig. Oltre le due principali già cit. (*The Tariff history* e la recentissima *Some aspects of the Tariff question*), cfr. i recenti articoli *Report of the Tariff board on wool a. woolens*, in « The American Economic Review », giugno 1912; *Beet sugar and the Tariff*, in « The Quarterly Journal of Economics », febbraio 1912; *The Tariff act of 1913* in « The Quarterly Journal of Economics », nov. 1913. Cfr. pure gli studî del Wright, *Wool-growing and the Tariff*, in « *Harvard Economic Studies* », V, Cambridge Mass., 1910 e del Copeland, *The cotton manufacturing industry of the United States*, ivi, VIII, Cambridge Mass., 1912 e dello stesso l'art. *The report of the Tariff Board on cotton manufactures*, in « The American Economic Review », settembre 1912. Cfr. pure Caroncini, *Intorno alla riforma doganale Americana*, in « Giornale degli Economisti e Rivista di Statistica », dec. 1913. Sulla legislazione Americana, in relazione alla storia economica di quel popolo, debbonsi consultare le ben note

ticata dall'Inghilterra in un periodo storico, in cui l'egemonia industriale, navale e bancaria di quella nazione, resultato di favorevoli fattori etnici, geografici, economici e politici era così poderosamente assicurata nel mondo intero, che una integrazione giuridica degli elementi naturali sotto forma di difesa protettiva appariva, ed era chiaramente, non diremo inutile, ma dannosa. Il cosmopolitismo economico coincideva perfettamente coi più ambiziosi propositi del nazionalismo inglese. Si applichi rigorosamente, proclamano i libero-scambisti, la divisione internazionale del lavoro, secondo le condizioni mutevoli dei differenti popoli; avremo in tal modo la collaborazione di tutti i paesi, che contribuiranno al benessere comune, ciascuno entro i limiti delle proprie risorse. Ma qual'è il contributo dell'Inghilterra, quale il contributo degli altri paesi? All'Inghilterra è riservata la preminenza industriale, che la libertà di entrata delle materie prime e dei generi indispensabili alla vita promuove e difende, sia pure con qualche sacrifizio dell'agricoltura nazionale, d'altra parte indispensabile pel più alto sviluppo delle industrie e il maggior guadagno dei consumatori. La condotta degli altri Stati, si diceva almeno nel periodo che potremmo chiamare classico della dottrina e della pratica libero-scambiste, non ci deve preoccupare, perchè i dazî protezionistici si risolvono sempre in

---

opere del ADAMS, *Taxation in the United States 1789-1816*, Baltimore 1884; del BISHOP, *A history of American manufactures*, Philadelphia 1868; del BOLLES, *Industrial history of the United States*, Norwich 1881 e il cit. studio del nostro RABBENO, *Protezionismo Americano.*

Dall'infinita letteratura germanica sulla politica commerciale della Germania contemporanea scelgo, come particolarmente istruttivi gli scritti del CONRAD, *Die Tarifreform*, in « Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik », 1.ª serie, 34, 1879 ed ivi dello stesso *Die Erhöhung der Getreidezölle*, 2.ª serie, 10, 1885; del LOTZ, *Le idee della politica commerciale tedesca*, nella « Biblioteca dell'Economista », quarta serie, I[1]; del HOLLANDER, *Die deutsche Zolltariff von 1902*, in « Schmoller's Jahr. für Gesetzgebung ecc. », 1913, 3. Per certi riflessi della politica protezionista Germanica cfr. LORIA, *Dazî ed assicurazioni sociali in Germania*, in « Riforma Sociale », agosto 1914.

Per la storia della politica commerciale Italiana cfr. l'opera insigne dello STRINGHER, *Gli scambi commerciali fra l'Italia e l'estero* (1861-1911), nel volume « *Cinquant'anni di Storia Italiana* » a cura della R. Accademia dei Lincei, Roma, 1911. Cfr. pure SOMBART, *La politica commerciale dell'Italia*, nella « Biblioteca dell'Economista », quarta serie, I e il recente scritto del FRASCHETTI, *La politica commerciale Italiana e i suoi effetti sull'economia nazionale*, in « Giornale degli Economisti e Rivista di Statistica », nov. 1915 e ss. Cfr. pure i molteplici scritti del FONTANA-RUSSO, specie il *Trattato di politica commerciale*, Milano, 1907 e il più recente *Fatti e tendenze della politica commerciale Italiana*, Caserta 1911.

Sulla politica commerciale Francese: AMÈ, *Étude sur les tarifs de douane et les traités de commerce*, Parigi 1876; ARNAUNÉ, *Le commerce exterieur et les tarifs de douane*, Parigi, 1911 e i molteplici scritti contro il protezionismo ed. del « Journal des Économistes » e della « Ligue du Libre Échange ».

un danno per i paesi che li applicano e quindi non fanno che indebolirli nella concorrenza, fortificando ancor più la posizione già preminente dell'Inghilterra che così si avvantaggia della propria sapienza e degli errori altrui. Oggi non si ragiona più in questo modo e ci si preoccupa anzi non poco del protezionismo straniero, massime di quello germanico, ma al tempo del Cobden si guardava con manifesta compiacenza ogni deviazione degli altri popoli dalle massime libero-scambiste, ricavandone l'auspicio di nuovi e più gloriosi trionfi per l'economia britannica. Era un tal metodo di ragionamento del tutto in contrasto con la realtà del momento? Non lo era affatto, anzi quel ragionamento, che l'esperienza attuale dimostra infondato ai più rigidi sacerdoti dell'ortodossia astensionistica, aveva una momentanea giustificazione nel fatto sicuro che l'integrazione protezionistica delle energie economiche nazionali implica un costo, di cui non si può attendere la piena reintegrazione, insieme cogli sperati sopraredditi, se non in progresso di tempo. Quel costo può sembrare nulla più che un danno senza il più piccolo compenso a chi guardi superficialmente e può anche esserlo talvolta, ma non lo è necessariamente, come pensavano i teorici e i politici inglesi verso la metà del secolo scorso o poco dopo, confondendo quel che *deve* accadere sul momento, ogniqualvolta un paese inaugura la protezione, con quel che *dovrebbe* essere la conseguenza inevitabile di ogni sistema di protezione. Anche allora trascuravasi di considerare la dinamica, che è quanto dire la sostanza del fenomeno e si elevava a dignità di legge quel che era soltanto un aspetto momentaneo, sia pure non trascurabile, del fenomeno stesso. Così si spiega come l'opinione che il libero scambio, anche unilaterale, rappresenti il massimo vantaggio per le nazioni che lo accolgono si sia andata poi trasformando addirittura nella persuasione che fosse da temersi per l'Inghilterra il trapasso degli altri grandi Stati industriali dal protezionismo alla libertà degli scambî, perchè ciò avrebbe liberato le industrie di quelle nazioni concorrenti dai pesi e dai danni della politica protezionista e diminuendo il costo di produzione in quei paesi li avrebbe posti in più favorevole condizione di fronte all'Inghilterra [1]).

Ma tutto questo non spiega affatto perchè l'idea e la politica libero-scambista Inglese abbiano vittoriosamente resistito agli attacchi molteplici di cui sono oggetto, particolarmente dal principio del corrente secolo in poi, e perchè l'indirizzo dominante

---

[1]) A tal proposito vedi FUCHS, *La politica commerciale dell' Inghilterra*, cit., p. 643.

dalla metà dello scorso secolo abbia potuto mantenersi, nonostante la relativa decadenza Inglese, specie in confronto con la Germania. Non è sufficiente il ricorso al tradizionale misoneismo anglo-sassone, pur non essendo da escludere, checchè ne pensi il dogmatismo storico, l'influenza della tradizione, del preconcetto o dell'errore, che ha certo il suo peso; ma sarebbe superficiale contentarsi di una spiegazione di tal genere. — Le cause vere e profonde sono altrove. Se si pensa bene, questa persistente politica liberista dell'Inghilterra è il resultato inevitabile dell'individualismo economico-politico, che ha signoreggiato in Inghilterra sino allo scoppiare del conflitto e che ancor oggi non vuol cedere il campo. La percezione della convenienza nazionale, la quale non può essere semplicemente utilitaria e statica, ma richiede la valutazione da un punto di vista superiore e complesso delle varie finalità nazionali debitamente armonizzate, è stata in Inghilterra molto debole, sino ad ieri almeno, perchè molto attutita dall'utilitarismo individualista.

Due fatti sono fuori di discussione, perchè documentati dalle resultanze statistiche: che in linea assoluta il commercio e l'industria inglese hanno seguìto una via ininterrottamente ascendente, ma relativamente l'Inghilterra ha perduto terreno, e non poco, specie in confronto con la Germania, al che ha largamente contribuito l'invadenza germanica nei mercati Inglesi e nella stessa Inghilterra. Ebbene l'importanza per la nazione di questo regresso relativo, che indubbiamente ne diminuisce l'autorità nel mondo, è suscettibile di valutazioni molto diverse, a seconda del modo in cui intendesi la convenienza nazionale e del grado più o meno elevato con cui si apprezza la solidarietà dei diversi gruppi, onde resulta quella collettività che si chiama nazione. I fatti insomma possono essere anche variamente apprezzati a seconda del resultato a cui si aspira. In Inghilterra l'individualismo tradizionale impedì sino ad ieri di far pesare debitamente sulla bilancia l'elemento della svalutazione nazionale, che pur era così manifesto di fronte all'aumento più che proporzionale della potenza Germanica. Prevaleva la considerazione immediata degli interessi individuali o di categoria, i quali non solo erano sufficientemente soddisfatti dall'incremento assoluto delle industrie e dei commerci Inglesi, ma in buona parte, pel momento, avvantaggiati dalla stessa politica germanica ed americana che se svalutava la potenza della nazione inglese, riusciva a vantaggio *immediato* di forti gruppi della popolazione inglese, col basso prezzo di taluni generi d'importazione germanica ed americana e con la concorrenza

da essi esercitata verso gli affini prodotti inglesi [1]), mentre in pari tempo la decadenza di alcune fra le più vecchie e fondamentali industrie non riusciva sgradita ad altre industrie, che ne prendevano il posto, facendo assistere ad un aumento assoluto delle esportazioni, nonostante la crisi evidente di varie fra le industrie più antiche e benemerite, come quelle del ferro, dell'acciaio, del cotone, del lino e della juta [2]). Era ben naturale che in questo fenomeno una parte, sino ad ieri dominante, dell'opinione pubblica inglese, si ostinasse a vedere niente più che la sostituzione normale e benefica di industrie nuove alle antiche, una nuova e felice applicazione della distribuzione internazionale del lavoro, sotto il presidio della libertà. La sostanza vera del problema, bisogna dirlo, sfuggiva tanto ai liberisti quanto ai protezionisti o alla gran maggioranza di essi. Gli uni negavano il pericolo, appoggiandosi alle cifre che dimostravano l'aumento assoluto e straordinario del commercio estero, compreso quello di esportazione [3]); gli altri gridavano l'allarme, esagerando l'importanza della decadenza relativa inglese, di fronte alla più rapida ascesa della Germania e degli Stati Uniti ed avevano il torto di fare anch'essi una questione, sempre incerta e disputabile, di numeri, anzichè di fatti incontrovertibili e manifesti, che

---

[1]) Anche di fronte al « dumping » germanico l'Inghilterra aveva assunto un atteggiamento di benevola e fiduciosa aspettativa, che poteva anche spiegarsi di fronte alle prime forme del « dumping » germanico isolate e sporadiche, utili magari a certe industrie complementari di quelle colpite, ma che andò diventando sempre meno giustificato a mano a mano che il « dumping » tedesco sviluppò i suoi caratteri di politica nazionale sistematicamente aggressiva, attuata, con perfetta solidarietà, dalle più svariate industrie, con l'aiuto e sotto l'egida dello Stato; sul che cfr. anche HAUSER, *Les méthodes allemandes d'expansion économique*, Parigi, 1915, pp. 124 ss. Per un giudizio sostanzialmente favorevole su alcuni effetti del « dumping » germanico ed americano in una speciale industria cfr. JONES, *Dumping and the tinplate industry*, in « The Economic Journal », dec. 1913. Ad un aureo ottimismo, anche di fronte al « dumping » è ispirato lo scritto cit. del PIGOU, *The riddle of the Tariff*. Cfr., ad es., pp. 40 ss.

[2]) Per la documentazione di questo fenomeno cfr. ASHLEY, *The Tariff problem*, pp. 53 ss. È riconosciuto in parte anche dal DALLA VOLTA, *Protezionismo, imperialismo e libero scambio*, in *Saggi economici e finanziari sull' Inghilterra*, cit., p. 58, il quale giustamente aggiunge che ciò non dimostra affatto che l'industria britannica sia presentemente in una condizione di decadenza e di rovina. E certo fu deplorevole esagerazione di alcuni protezionisti il tentativo di una simile dimostrazione. Sulla *relativa* decadenza Inglese però, in confronto con la Germania, cfr. quanto, alla vigilia del conflitto, scrivevano il DIEPENHORST, *La concurrence Anglo-allemande*, in « Revue Éc. Int. », maggio 1914 e il CRAMMOND, *The ec. relations of the British and German Empires*, in « The Journal of the Royal Statistical Society », luglio 1914.

[3]) Le importazioni nel periodo 1905-1909 raggiunsero una media annuale di 522 milioni di sterline (nel 1913, 659 milioni); le esportazioni, nello stesso periodo, 377 milioni (nel 1913, 625).

pur non mancavano. Ma il loro torto diventava anche maggiore quando, perpetuando l'errore mercantilista, mostravano d'impressionarsi dello sbilancio commerciale, che non ne dava di per se solo alcun pretesto, senza badare gran fatto ai molteplici elementi di compensazione, che nel bilancio dei pagamenti Inglesi sono, come dicemmo, cospicui, continui e sicuri (cfr. p. 491)[1]).

Il problema bisognava, e bisogna, porlo assai diversamente, facendo prevalere sulla pura indagine aritmetica l'indagine analitico-qualitativa. La decadenza di alcune industrie fondamentali, che rappresentano come la colonna vertebrale dell'organismo economico inglese, costrette a piegare di fronte all'invadenza germanico-americana non solo nei mercati stranieri, ma anche nel mercato nazionale, è compensata oppure non lo è affatto, per l'economia della nazione e più generalmente *per la nazione,* dall'aumento di altre industrie secondarie?

La decadenza relativa inglese, certo in progresso, è fenomeno preoccupante o indifferente per la *nazione inglese?*

Qua l'aritmetica non c'entra, o almeno non basta e talvolta non serve anzi che a sviare l'attenzione dal vero problema. Vi è

---

[1]) Lo sbilancio commerciale Inglese preoccupò in passato e in parte preoccupa anche oggi alcuni scrittori protezionisti, i quali hanno il torto di cercare appoggio alle loro vedute in ragionamenti non fondati, che è facile ribattere. L'eccesso straordinario di importazioni, che si compie in Inghilterra, dicono, deve essere pagato, almeno in parte, col capitale nazionale. E il Fuchs, *op. cit.*, p. 656, scriveva: « ... le cause dell'importazione delle merci riposano, di regola, innanzi tutto nella merce stessa e non sopra rapporti di credito internazionali. Il principio libero-scambista, quindi, se anche di regola è giusto, non è sempre valevole nemmeno per l'Inghilterra..... Noi crediamo anzi che in certi tempi una gran parte dell'eccesso d'importazione venga pagata col patrimonio nazionale. Come, per esempio, quando in causa di pessimi raccolti si rendono necessarie grandi importazioni di grano, le quali fanno aumentare di molto la cifra dell'importazione totale. In questo caso la causa dell'importazione è la mancanza di grano in Inghilterra non l'aumento del debito delle nazioni estere: e questo forte eccesso d'importazione che si manifesta rapidamente non può quindi esser coperto da questo debito, che può rimaner inalterato.... ». Ma qua c'è sempre il preconcetto mercantilista, che, come vedremo, risorge, di fronte al medesimo fenomeno anche in Italia. In sostanza si pretende che esista una differenza fra il saldo dei debiti mediante merci, e mediante servigi o crediti. Nessuno dice che un aumento di importazioni « produca » un aumento di crediti verso le nazioni esportatrici, ma si afferma che i debiti così contratti si possono saldare, oltre che con merci, con servigi e crediti e che questo metodo di saldo non autorizza *di per se stesso* pensieri preoccupanti circa una parziale dispersione del capitale nazionale, che non sorgono in mente quando si tratta delle merci come strumento di compensazione. In caso di carestia, dice il Fuchs, è la mancanza di grano che fa aumentare l'importazione, non l'aumento di credito verso le nazioni esportatrici. E chi lo nega? Ma forse che sarebbe diversamente se le merci fungessero da strumento diretto di compensazione; forse che quella maggiore importazione di grano sarebbe

tra le industrie di un paese una gerarchia in parte naturale, in parte storica, per cui non è possibile apprezzare allo stesso grado i movimenti in questo o quel senso delle une o delle altre, senza cadere nell'errore e nel pericolo di paragoni tra elementi non omogenei. Il criterio del paragone non può essere dato che dalla convenienza complessa della nazione come ci si presenta nelle sue fasi successive. Chi dimentica questo criterio per un criterio semplicemente aritmetico, si allontana volontariamente, sia liberista o protezionista, dalla verità o giunge a conclusioni che solo per caso possono approssimarsi al vero. Ma consideriamo la politica liberale inglese nelle principali sue vicende, per dir poi una parola dell'idea « imperialista ».

Se noi consideriamo attentamente le origini del liberalismo inglese dobbiamo riconoscere, fino all'evidenza, che la dottrina e la pratica della « libertà » ebbero nelle condizioni storiche del momento piena giustificazione. Ma la dottrina liberale Inglese ha un torto grave, che altri chiama il suo grande merito: pretende d'imporre come verità eterna ciò che fu soltanto una necessità momentanea, o se si vuole una verità relativa, cioè un frammento della verità. Si vogliono riconoscere e stabilire per sempre le leggi eterne

stata determinata da una maggiore esportazione di merci? Dunque è sempre l'idea mercantilista che fa pressione sulle menti di questi scrittori, il cui manifesto errore occasiona le repliche non infondate, che riescono certo a distruggere questi argomenti, ma non compromettono la soluzione del fondamentale problema. Ciò non toglie, si capisce, come altre volte si è detto, che una nazione insufficiente a se stessa possa compromettere il suo patrimonio indebitandosi all'estero, ma restano fallaci gli indizî preoccupanti che si traggono dal semplice sbilancio commerciale, il quale di per sè non indica in nessun modo che vi sia una tendenza a menomare il patrimonio della nazione, anzi attesta proprio l'esistenza di correnti compensatrici, comunque fondate; mentre il fenomeno inverso non sarebbe affatto *di per sè* motivo di tranquillità per il patrimonio nazionale, che potrebbe anzi (e l'analisi storica ce lo dimostra) venir compromesso proprio in quel caso, nonostante l'apparente floridezza mercantile (cfr. anche pp. 567 ss.). Come sempre è l'indagine *qualitativa* che decide, quindi e protezionisti e liberisti, quando se ne discostano, non portano avanti che simulacri di argomenti. Sullo sbilancio mercantile inglese vedi le belle osservazioni del DALLA VOLTA, *Protezionismo, imperialismo*, cit., pp. 88 ss.. Ricordisi anche quanto sull'eccesso delle importazioni sulle esportazioni e più generalmente sull'uso delle statistiche scrisse il GIFFEN, *Sull'uso delle statistiche d'importazione e di esportazione*, nella « Biblioteca dell'Economista », serie 4.ª, I[1], pp. 4 ss. In sostanza anche dalle profonde analisi del Giffen resulta la necessità assoluta che l'indagine qualitativa integri la pura indagine quantitativa se si vuole dalle statistiche ricavare una conclusione fondata. A proposito dell'eccesso dell'importazione sulla esportazione ben giustamente scrive: « Non vi ha nei fatti nulla che indichi speciali circostanze di prosperità o di avversità, o che una nazione viva su capitale venuto dall'estero ed un'altra aumenti il suo capitale o diminuisca i suoi debiti coll'estero. I fatti, quando sono investigati, gettano molta luce sulle circostanze industriali dei differenti paesi, *ma finchè non sono investigati e confrontati con altri fatti, essi sono senza significato* ».

dell'utile, come se queste leggi potessero esistere con piena indifferenza di fronte alle altre norme che regolano gli altri aspetti della vita, come dunque se la facoltà economica non fosse una facoltà dell'esistenza collettiva inseparabile dalle altre.

Adamo Smith difende, come tutti sanno, l'Atto di navigazione per ragioni che chiama non economiche, ma politiche. « The defence of Great Britain, for example, depends very much upon the number of his sailors and shippings. The act of navigation, therefore, very properly endeavours to give the sailors and shipping of Great Britain the monopoly of the trade of their own country, in some case by absolute prohibitions, and in others by heavy burdens upon the shipping of foreign countries ». E così vi ha oggi chi consente eccezioni all'astensionismo liberalistico per sole « ragioni politiche ». Ma vi son proprio vere ragioni politiche, che non sien anche ragioni economiche? Chi risponde affermativamente dimentica che la contraddizione vera *è impossibile*, perchè contrasta con l'inscindibilità e con la mutua armonia delle facoltà individuali e collettive. Assistiamo ed assisteremo certamente a sacrificî irragionevoli della convenienza economica alla politica o della politica all'economica, ma allora le ragioni politiche od economiche, che prevalgono oltre il giusto, contraddicono ai fini stessi della politica e dell'economia e sono in sostanza apparenti e quindi false ragioni economiche e politiche. La questione è dunque di limiti e precisamente di giusti limiti, nè potrebbe essere altrimenti, dal momento che a questa separazione delle « facoltà » e dei motivi si addiviene per semplice comodità di studio, cioè per meglio considerare certi aspetti di un fenomeno, che è unico e sostanzialmente inseparabile. cosicchè, dopo questa momentanea e sempre arbitraria separazione, occorre ritornare (l'abbiamo detto più volte) a quell'unità da cui ci siamo allontanati per una analisi che in tanto serve in quanto prepara la sintesi a cui tendiamo. E così l'« Atto di navigazione », come qualsiasi altro provvedimento, non potè essere « economicamente » dannoso e « politicamente » vantaggioso, ciò essendo inconcepibile; se fu veramente utile politicamente lo fu anche economicamente. vale a dire il sacrificio economico non fu reale ma semplicemente apparente; o viceversa se fu vantaggioso « politicamente », con danno grave e manifesto dell'economia Britannica, i suoi vantaggi politici non poterono essere che falsi ed illusorii.

L'intima compenetrazione fra l'elemento economico ed il politico fu, in questo argomento, acutamente intuita da David Ricardo, il quale, vigorosamente ribattendo le argomentazioni dello Smith

sul sistema coloniale Inglese, dimostrò come il monopolio coloniale e il monopolio della navigazione, che del sistema coloniale faceva parte, furono all'Inghilterra indispensabili per assicurare ai suoi prodotti un mercato che, in quel momento, altri paesi avrebbero potuto agevolmente conquistare, importandovi le loro merci ottenute sotto più favorevoli condizioni e perciò vendibili a prezzo minore. Certo le colonie ne avevano danno, perchè obbligate a comperare in Inghilterra quei prodotti che altrove avrebbero potuto ottenere ad un prezzo minore, ma « è evidente, ben dice il Ricardo, che il commercio con una colonia può essere regolato in modo che esso sia nello stesso tempo meno vantaggioso alla colonia e più vantaggioso alla madre patria di quello che non sarebbe sotto un regime di scambî perfettamente liberi »[1]; con le quali parole il grande scrittore enunciava una limitazione storica al principio dei costi comparativi, da lui magistralmente illustrato, il che dimostra com'egli stesso non fosse del tutto alieno dal vedere la illegittimità di certe arbitrarie applicazioni di un principio, che resta ineccepibile solo quando si mantiene entro i suoi giusti limiti.

Secondo Adamo Smith invece il sistema coloniale fu soltanto vantaggioso ad alcune classi, come quello che aprì un proficuo campo d'impiego ai capitali nazionali nei commerci d'oltremare e nella marina mercantile, ma viceversa fu dannoso alla nazione perchè, elevando artificialmente il saggio del profitto mercantile, fece deviare i capitali inglesi dalle industrie, dall'agricoltura, da altri commerci. In fondo non vi è una vera discordia fra il Ricardo e lo Smith nella constatazione degli effetti economici diretti del sistema coloniale, soltanto il primo con maggiore comprensività di vedute valuta quegli effetti in relazione con gli interessi generali della nazione in quel momento e quindi bene a ragione conclude che non vi fu danno, ma anzi vantaggio, economico e politico. L'argomento dello Smith (che i capitali, senza la protezione artificiosa del sistema coloniale, si sarebbero più proficuamente rivolti all'agricoltura, alle industrie o ad altri commerci diversi da quello d'oltremare) pecca per difetto di senso storico e diventa quindi arbitrario, in quanto dimentica che l'agricoltura e le industrie richiamavano allora scarso impiego di capitali e che il capitale mercantile era precisamente la *forma storica del capitale,* alla cui difesa nazionale era ben naturale si adoperasse l'autorità dello Stato, perchè in quel momento la convenienza

---

[1]) RICARDO, *Principles of political economy and taxation*, nelle *Works*, ed. Londra 1852, p. 207.

della nazione coincideva con la massima protezione dell'industria marittima e dei commerci coloniali [1]). Certamente le cose cambiarono e diventarono di poi vincoli impaccianti e dannosi i provvedimenti opportunamente difensivi di un tempo; sicchè fu quanto mai facile agli economisti, agli uomini di governo, agli uomini d'affari dimostrare la necessità di soppressione del rigido sistema, di cui misero in luce con ogni cura tutti i danni onde era capace; dimenticando però di distinguere tra il momento in cui la necessità ne esisteva e quello in cui era scomparsa. Il che potè essere anche, a sua volta, indispensabile allorquando l'abolizione del sistema protettivo s'impose, chè non era quello il momento della critica serena, ma della recisa condanna; ciò che invece non sembra ammissibile è che la indagine scientifica, rievocando la realtà e paragonandola nei suoi diversi istanti, non senta il dovere di distinguere e quindi cada in errore.

Il Supino, che di un elemento del sistema coloniale inglese, l'« l'Atto di navigazione », si occupa lungamente in un suo recente lavoro [2]), riferisce e fa proprie le censure che nel 1847, al tempo della grande inchiesta marittima Inglese, furon mosse all'atto di Cromwell, che fu, secondo lui, sotto ogni aspetto e in ogni tempo funesto. Egli anzi arriva persino a dichiarare che « quelle leggi non potevano neanche riuscire, come era pure il loro scopo, a far aumentare le costruzioni navali, perchè se la protezione concessa agli armatori nazionali affidava a loro una maggiore quantità di trasporti, d'altro lato la protezione stessa, danneggiando il commercio, riduceva il numero delle navi necessarie per compierlo. E così l'Atto veniva ad essere svantaggioso anche per gli armatori considerati come classe, i quali potevano ottenere dei noli elevati in certi traffici, ma dovevano poi tenere per qualche tempo inoperose le loro navi, mancando la continuità nei trasporti sui quali essi godevano il monopolio... ». Così infatti si dichiarò nel 1847, ma tutto questo non ha proprio alcun valore come dimostrazione che l'atto di Cromwell, nei secoli in cui fu applicato, fu persino dannoso *e sempre* agli stessi armatori che intendeva proteggere. Se ci si pensa un poco si vedrà che non è sostenibile.

Si dice: l'« Atto di navigazione » danneggiava il commercio e quindi per riflesso le stesse costruzioni navali. Ma se è vero, come

---

[1]) Questo punto è molto bene messo in luce dal FANNO, *L'espansione commerciale* ecc., p. 274.

[2]) SUPINO, *La navigazione dal punto di vista economico*. Milano 1913, p. 370.

ben giustamente il Ricardo osservava, che l'« Atto di navigazione » e il sistema coloniale proteggevano il commercio nazionale nelle colonie contro una concorrenza straniera che, allora, difficilmente avrebbe potuto sostenersi, cioè davano a quel commercio le condizioni di esistenza che, senza quella integrazione statale, non sarebbero esistite, non ha alcun valore la dimostrazione che l'« Atto », per sua natura, era capace di ostacolare le importazioni di merci in Inghilterra e le stesse esportazioni; le prime perchè i commercianti che vi dovevano spedire dei prodotti, non potevano caricarli su qualunque nave che si trovasse in porto, ma dovevano aspettare, e spesso per qualche tempo, che arrivasse una nave inglese, le seconde perchè le navi forestiere non potevano recarsi in Inghilterra che a vuoto, per cui dovevano far pagare un nolo più elevato sui prodotti che esportavano. Non ha valore, perchè se la protezione del sistema coloniale, di cui l'« Atto di navigazione » faceva parte, assicurava il mercato coloniale al commercio inglese, che altrimenti poteva sfuggire, quei danni furono soltanto, finchè quella funzione fu adempiuta, una tollerabile riduzione dei vantaggi, ben altrimenti importanti, anzi fondamentali, che dal sistema derivavano per il commercio inglese. Certo quando il dominio mercantile sulle colonie, stabilmente assicurato, potè mantenersi senza alcun provvedimento restrittivo, ne scomparve ogni ragione e quei danni, di cui il sistema era capace, non furon più un'attenuazione di ben più grandi vantaggi per l'economia nazionale, ma veri danni senza compenso e come tali giustamente apparvero nel 1847 ; il che non consente affatto di riferire a tutti i momenti ciò che fu vero soltanto in un momento determinato, cioè nella fase declinante del sistema coloniale. E così, a maggior ragione, non resistono come critica teorica all'« Atto di navigazione », le ulteriori deduzioni circa le nefaste influenze che quell'« Atto » avrebbe sempre esercitato sulla stessa industria delle costruzioni navali. Agli armatori nazionali, si consente, affidava una maggior quantità di trasporti, ma, danneggiando il commercio, si aggiunge, riduceva il numero delle navi necessarie per compierlo; gli armatori insomma potevano ottenere alti noli in certi traffici, ma dovevano poi tenere per qualche tempo inoperose le loro navi, mancando la continuità dei trasporti, mentre sarebbe stato preferibile per loro « un piccolo profitto sopra una grande quantità di affari ad un grande profitto su poche operazioni fatte a lunghi intervalli ». E qui v'è il solito difetto del ragionamento apodittico che sopprime gli elementi concreti e perciò essenziali del fenomeno di cui si discute.

A parte quanto si è detto del sistema coloniale e del modo d'intendere i « danni al commercio », la massima che nella navigazione e in qualunque industria sien preferibili piccoli profitti in gran numero a grossi profitti in piccolo numero, implica per dimostrata la possibilità della scelta. Ora, come conseguenza appunto dello scarso sviluppo industriale ed agricolo della madre patria e delle colonie, nel periodo che diremo aureo del regime coloniale la capacità di moltiplicare indefinitamente i traffici in modo da moltiplicare di pari passo i profitti degli armatori, sia pur riducendone il valore unitario, era così limitata che la scelta non poteva più farsi tra un gran numero di piccoli profitti e un piccolo numero di grandi, ma fra un piccolo o mediocre numero di grandi o di piccoli cosicchè non poteva esser dubbia. Poi fu diversamente e allora accadde che l'industria degli armamenti ricevette incremento dall'abolizione del privilegio, ma, al solito, chi può riferire con ombra di ragione al secolo XVII e al XVIII ciò che andò determinandosi progressivamente sino a divenire realtà nel secolo XIX inoltrato? Con lo stesso fondamento, generalizzando i principî sul profitto industriale o commerciale, potrebbe dirsi che il commercio estero nel medio evo *avrebbe dovuto* rivolgersi non già agli oggetti di lusso, ma alle merci di prima necessità, per moltiplicare le operazioni, pur riducendo il profitto unitario, come se tutte le ragioni che l'impedivano non fossero mai esistite. Son lezioni queste che, con poco frutto, noi ci prendiamo il gusto di impartire ai nostri antenati![1]). Il sistema coloniale dunque, consi-

---

[1]) Pecca ugualmente per difetto di riguardo alla relatività dei tempi quanto il SUPINO aggiunge, traendolo dalla inchiesta del 1847, circa gli effetti che la concorrenza esercitava sui profitti della marina mercantile. « Le leggi di navigazione, egli dice, non operavano sempre a tutto vantaggio degli armatori che volevano proteggere, perchè essi si facevano concorrenza fra di loro, impedendo che alla lunga i profitti nella marina mercantile superassero quelli normali ottenibili da qualunque altra industria. Per cui i noli più elevati, che indubbiamente il commercio della Gran Brettagna veniva a pagare per i trasporti marittimi, andavano a beneficio degli armatori, ma erano la conseguenza inevitabile delle maggiori spese, che la navigazione sopportava a causa dell' Atto ». Si può affermare che nel secolo XVII e nella prima metà del secolo XVIII, in Inghilterra e nelle altre nazioni in cui furono attuati provvedimenti analoghi all' « Atto di Cromwell », esisteva una tale libertà di concorrenza, ossia di trasferimento di capitale e di lavoro da una od altra industria, da pareggiare i profitti delle varie industrie? È vero bensì, e quindi non avevano alcun torto quanti in questo senso deposero alla commissione d'inchiesta del '47, che, in quel momento, in cui, sorta la grande industria moderna, la produzione e gli scambî ne ricevettero maraviglioso incremento, un extraprofitto a favore dell'industria marittima da un lato sarebbe stato esiziale alle industrie ed ai commerci, dall'altro diventava, per l'impero della concorrenza, impossibile. E così caddero le leggi sulla navigazione che, garantendo quell'extraprofitto, avevano indubbiamente tutelato, nei secoli passati, la forma allora storicamente prevalente

derato nel suo complesso, ed in ispecial modo i provvedimenti restrittivi sulla navigazione corrisposero senza alcun dubbio ad esigenze imperiose della costituzione economico - politica degli Stati che l'attuarono, massime l'Inghilterra, comunque si voglia giudicare di questo o quel provvedimento singolo, della applicazione che se ne fece, della sua persistenza al di là del limite entro cui potè svolgere la sua favorevole azione.

---

del capitale mobiliare, assicurando alla nazione il dominio mercantile e coloniale. Caddero dunque perchè *divenute* non più sostenibili, dannose alle nuove forme prevalenti del capitale mobiliare, dannose infine alla stessa industria dei trasporti marittimi, ben s'intende, nella nuova fase economica. Anche quest'ultimo punto dev'essere bene inteso.

La navigazione, ripete il SUPINO, sulla traccia sempre di quegli economisti ed uomini pratici che deposero dinanzi alla commissione del '47, comincia ad estendersi e ad assumere grande importanza in Inghilterra, quando, per i perfezionamenti tecnici e per l'introduzione delle macchine, tutte le industrie si trasformano, la produzione s'ingrandisce e gli scambì aumentano in proporzioni mai prima raggiunte. E nessuno può infatti negare che quando industrie e commerci ebbero tale sviluppo, anche l'industria dei trasporti marittimi seguì, come è ovvio, il progresso generale, ma ciò non toglie che quando i capitali scarseggiavano, l'industria era prevalentemente domestica, i commerci erano limitati in quantità e qualità ed altre nazioni, si opponevano vigorosamente all'egemonia inglese sicchè i mercati coloniali potevano, lasciati a se stessi, sfuggire alla madre patria, il vincolismo fosse una necessità imprescindibile, a cui l'Inghilterra non potè sottrarsi, come non vi si sottrassero l'Olanda, la Francia, la Danimarca, cioè tutte le nazioni, che attraversavano quella stessa fase economica e politica. Affermare dunque che non furono le leggi protettive quelle che diedero sviluppo alla marina mercantile inglese e che creder ciò « equivale a credere all'influenza benefica delle streghe », è quanto dire che la marina mercantile inglese avrebbe potuto assurgere alla maravigliosa prosperità, che tutt'oggi conserva, anche se, nel primo periodo della sua esistenza, si fosse dispensata da qualsiasi difesa, mentre le altre concorrenti adoperavano arme poderose di difesa e d'offesa, ossia equivale a dire che la marina mercantile inglese sarebbe assurta all'attuale grandezza anche se si fosse lasciata tranquillamente soffocare ai suoi inizî. Che altre cause più profonde certo, oltre la protezione, abbiano contribuito al suo trionfo tutti ben sanno, ma che il trionfo odierno non si sarebbe avuto senza la protezione iniziale, richiesta dai tempi, è ugualmente manifesto. Nè vale il ricordare, forzando alquanto il significato delle statistiche (cfr. SUPINO, *op. cit.*, pp. 372-73) che, dopo l'abolizione del protezionismo navale, l'incremento del traffico marittimo Inglese fu di gran lunga superiore a quello che si ebbe nei periodi antecedenti. Questo più grande sviluppo fu dovuto alle cause economiche già ricordate, in combinazione con l'abolizione del protezionismo, da esse *imposta*, nè avrebbe potuto essere altrimenti, ma quel medesimo sviluppo del periodo liberistico è in rapporto di discendenza col precedente periodo protezionistico; il secondo non s'intende se non in rapporto col primo e il primo richiedeva la protezione, come il secondo la libertà. Quindi è ben giusto asserire col SUPINO che l'abolizione del protezionismo navale fu vantaggioso alla Gran Brettagna e rese in seguito possibile ad essa di assumere quel posto veramente eccezionale, che ora occupa tra le nazioni del mondo, quando si convenga che ciò non compromette in nulla il giudizio storico sulle leggi di navigazione, di cui precisamente si discute, o, se mai, ne rappresenta la piena conferma.

D' altra parte, se consideriamo la questione dal punto di vista degli interessi coloniali, non vi ha dubbio che il monopolio inglese fu *in certo senso* contrario agli interessi delle colonie, le quali certamente pagavano per le merci Inglesi, come giustamente notava il Ricardo, prezzi superiori a quelli che avrebbero pagato se il commercio fosse stato libero, cioè se la concorrenza fra i prodotti inglesi e quelli stranieri avesse esercitato la sua azione moderatrice. Ma qua v' è da considerar bene un punto fondamentale. Forse che senza il monopolio della madre patria la libertà della concorrenza avrebbe tenuto il posto dell' esclusivo diritto di vendita riservato all' Inghilterra? No certamente, perchè taluna delle nazioni concorrenti avrebbe preso il posto dell' Inghilterra e sostituito il proprio monopolio al monopolio inglese, cioè avrebbe eliminato l' Inghilterra dalle sue colonie con danno dell' Inghilterra e senza vantaggio delle colonie. Ciò nel caso, storicamente inconcepibile, che l' Inghilterra *in quel periodo* avesse attuato una politica diametralmente opposta a quella delle sue concorrenti. Il che non cessò di esser vero sino al momento in cui, sorta nelle colonie la possibilità di emanciparsi dalla servitù Britannica e di dar vita ad una propria industria, la cui esistenza imponeva piena libertà di scambî cogli altri paesi, le colonie nord-americane si ribellarono al giogo inglese. Già prima della guerra, nel 1775, avevano chiesto, riunite a congresso, alla madre patria l' abolizione del monopolio commerciale e la concessione degli stessi privilegi di traffico ottenuti dalla Scozia al momento della sua unione con l' Inghilterra. Ma tutto questo non autorizza affatto a concludere che il protezionismo inglese fu la causa per cui le colonie nord-americane si ribellarono all' Inghilterra, facendo quindi intendere che senza il protezionismo la ribellione si sarebbe evitata e mettendo quindi tra le passività di quell' indirizzo commerciale la perdita di alcune colonie. Anzi questa illazione è inammissibile, perchè antistorica; la ribellione fu anche, non certo esclusivamente, determinata dalla cessazione per le colonie ribelli delle cause che consentivano quella speciale disciplina del commercio fra la madre patria e le colonie, con vantaggio della prima e con danno delle seconde, ma ciò non vuol dire che le colonie nord-americane avessero per lo innanzi possibilità di emanciparsi da quella servitù senza dovere irremissibilmente cadere in un' altra ugualmente grave, anzi più grave, data la differenza di origine etnica, tanto è vero che per le altre colonie la disciplina coattiva più a lungo persistette appunto perchè queste condizioni più a lungo durarono. E del resto, come si è accennato, la caduta del sistema coloniale Inglese, in confronto con le colonie superstiti,

si dovette piuttosto alla trasformazione della convenienza economico-politica della madre patria, alla sua definitiva vittoria sulle nazioni concorrenti, alla necessità di assicurare, con la libertà, lo sviluppo dell'industria e dei traffici inglesi che a una vera radicale metamorfosi delle condizioni economiche coloniali simile a quella verificatasi nelle colonie nord-americane [1]).

§ 204. — L'abolizione della legge sui grani (1.° febbraio 1849) segna una data fondamentale, come tutti sanno, nella storia dell'Inghilterra. La vittoria della lega di Manchester, impersonata in due grandi, Riccardo Cobden e John Bright, aprì un'êra nuova all'industria Inglese, perpetuamente minacciata dall'alto prezzo del grano, sollevò le depresse condizioni delle classi lavoratrici, promosse i rapporti di scambio fra i paesi nuovi, produttori di cereali, e l'Inghilterra manifattrice. Ma la vittoria del Colden e del Bright non fu dovuta certamente all'amore ideale per la libertà economica, bensì alla perfetta rispondenza, in quel momento della storia Inglese, fra la propaganda della scuola di Manchester e la vera convenienza della nazione. Se non che, non riconoscendo o quel che è anche men logico, ammettendo l'intimità dei rapporti tra le condizioni storiche, da cui emerse, e la riforma liberale, vi ha chi solleva all'immeritato onore di una grande vittoria della *verità eterna ed indiscutibile*, ciò che fu semplicemente un episodio memorando della

[1]) Il punto di vista storico di questo problema fu, col consueto acume, sviluppato dal LORIA. *Analisi della proprietà capitalistica*, Torino 1899, II, spec. pp. 31 ss., ed accolto dal RABBENO, *Protezionismo americano*, cit., pp. 102-103. Il Loria osserva giustamente che i divieti britannici alla manifattura nelle colonie erano « razionali ed attuabili », perchè mancava alle colonie la possibilità di uno sviluppo industriale cospicuo e conclude che « non appena cessarono quelle condizioni territoriali, che escludevano la possibilità della manifattura nelle colonie, queste infransero il giogo britannico e levaronsi a libertà », ma è ugualmente importante il punto della questione, su cui nel testo s'insiste: che la libertà degli scambî sarebbe stata per le colonie nord-americane un mito, finchè rimase la loro inattitudine industriale e che quindi la scelta per esse non era fra la servitù e la libertà ma fra una dipendenza certo gravosa e una peggiore schiavitù. Il che d'altronde spiega, dalla parte delle colonie, tutto il sistema coloniale, non limitasi ad interpretare i soli divieti industriali.

Una esposizione lucida del sistema coloniale leggesi nella recente opera del HAMMOND, *The fall of protection* (1840-1850), cit., spec. pp. 38 ss. Ivi è giustamente considerato anche il carattere politico od imperiale del sistema. « The old « colonial system », scrive l'autore, was based on the idea of a self-contained and self-dependent Empire. governed from London and regarded as an extension of Great Britain treated as much as possible as a single State, subiect to such modifications as were made necessary by distance, varying circumstances, and varying needs of revenue for local purposes ».

storia economica di un gran popolo. La libertà doganale agricola depresse la rendita, ma ingigantì il profitto e fortificò il salario e fu complessivamente la fonte di inestimabili vantaggi per la Inghilterra [1]), anzi una condizione indispensabile, non certo unica, del suo maraviglioso progresso economico nel terzo quarto del secolo XIX [2]). Ma, riconoscendo queste verità, non dobbiamo precluderci la via, come fanno gli innamorati del dogma, per accogliere altre verità

---

[1]) Ben giustamente il LORIA, *Influenza dei dazii d' importazione nei paesi vecchi e nei paesi nuovi*, in « *Verso la giustizia sociale* », I, p. 296, osserva che nei paesi a forte densità di popolazione ed importatori di grano un dazio protettore dà luogo a un trasferimento di capitale dall' industria all' agricoltura e con ciò assottiglia (meglio direbbesi tende ad assottigliare) il profitto ed eleva la rendita. Ma se fin qua è senza dubbio nel vero, non lo è egualmente quando aggiunge, con uguale generalizzazione, che « rallenta i progressi dell' accumulazione, accresce il numero dei disoccupati e prepara le crisi commerciali », pronunziando così implicitamente la sistematica condanna di ogni dazio protettivo d' importazione. Certo, in alcuni momenti, giova fortificare con l' abolizione dei dazî sui prodotti agrarî il profitto, anche a scapito della rendita (e quel che è detto nel testo del periodo Inglese 1850-1875 ed anche oltre ne è il più convincente documento), ma ciò non vuol dire che la prosperità nazionale sia legata inseparabilmente e sempre all' inesistenza di ogni dazio protettivo.

[2]) È dunque veramente inaccettabile ciò che scrive il FUCHS, *La potitica commerciale dell' Inghilterra*, cit., pp. 527-28, il quale in questo grandioso movimento riesce a vedere soltanto un' agitazione per servire agli interessi dei capitalisti industriali. « Il loro interesse, scrive, richiedeva la completa abolizione dei dazî sulle granaglie, ed a questo si aggiunse anche come naturale contrapposto sociale l' odio e l' invidia dei capitalisti possessori del danaro contro l' aristocrazia posseditrice delle campagne, contrapposto che trovò la sua formula teoretica nell' opera di Ricardo « *Teoria della rendita fondiaria* ». Secondo il Fuchs inoltre la legge sui grani fu dannosa agli operai, perchè consentì una diminuzione delle mercedi più che proporzionale, secondo lui, alla riduzione del costo della vita. « Finchè il prezzo del grano e le mercedi erano alte, un piccolo risparmio nel consumo del pane era sufficiente per potersi procacciare altre comodità, mentre, al contrario, appena il pane è a buon prezzo, e quindi basse le mercedi ogni risparmio che l' operaio faccia nel consumo del pane non val niente per potersi procacciare altre necessità ». Ma l' autore dimentica che l' abolizione della legge sui grani, fortificando il profitto industriale, gettò proprio le basi per un rinnovamento *ab imis* del regime dei salariati, cioè determinò proprio le condizioni economiche indispensabili per l' aumento delle mercedi, in rapporto, a sua volta, di causa ad effetto e di effetto a causa con il movimento associativo operaio, che consentì e garantì alle classi salariate una partecipazione più elevata al prodotto e un più equo trattamento nella vita civile. L' autore dunque mal si appone, prendendo le mosse da CARLO MARX, che nel suo ben noto « *Discorso sul libero commercio* », non riuscì a vedere nella riforma inglese se non un giuochetto per ridur le mercedi degli operai, senza neanche intuire i rapporti fondamentali che quel nuovo indirizzo aveva con l' intero sistema economico Inglese e quindi con l' auspicata elevazione nel tenor di vita delle classi salariate. Non a torto dunque il DALLA VOLTA, *Commemorazione di John Bright* nel cit. volume *Saggi economici e finanziari sull' Inghilterra*, p. 180 asserisce che il discorso del Marx rivela « una strana ignoranza delle condizioni del paese e delle idee degli uomini di cui si occupa » e, direi anche, del carattere e degli effetti economici della riforma.

non meno sicure, ancorchè non rappresentino l'apologia obbligata degli aforismi liberali.

Fra la costituzione sociale della proprietà fondiaria inglese, miracoloso arresto di una evoluzione, che nel continente ha avuto il suo logico compimento e la libertà commerciale, esiste tutta una serie di rapporti che non contribuisce affatto, se si pensa bene, alla celebrazione del sistema liberale. Nel 1864 il Bright e il Cobden sollevarono la questione del regime fondiario inglese, reclamando invano una riforma della legislazione, che colpisse al cuore il latifondismo, anche oggi dominante, e creasse una classe di proprietari medi e di fittavoli. È l'eterna questione del regime fondiario che non ha mai soluzione. Ebbene fra le cause che concorrono a mantenere un sistema così anacronistico va annoverata anche la libertà doganale agricola, come quella che riduce il reddito agrario, ostacola l'intensificazione delle culture, promuove persino l'abbandono di certe terre, impone la concentrazione della proprietà agricola nelle mani di pochi, largamente compensati della depressione del reddito unitario dall'imponenza del reddito totale. Non vedevano gli economisti della scuola di Manchester, e non vedono i loro epigoni, che è proprio una contraddizione in termini, proclamare intangibile il dogma della libertà doganale e al tempo stesso indispensabile la riforma della proprietà fondiaria, cioè la costituzione di una classe numerosa di medii e piccoli proprietari, che dovrebbe poi lasciarsi completamente indifesa contro la concorrenza straniera, favorendone per tal modo, quando pure si riuscisse a crearla, la sollecita scomparsa. La legislazione agraria Inglese è la più aperta negazione della libertà, mentre la politica commerciale Inglese, fino ad oggi, ne ha rappresentato il trionfo. Ora come potrebbe conciliarsi l'un fenomeno con l'altro se la riforma liberale, nel campo doganale, non avesse a suo sostegno, come pensano i dottrinarii, che il convincimento liberale, definitiva conquista contro il vincolismo del medio evo?

Noi respingiamo le interpretazioni marxiste, che si formano alla pura « convenienza di classe », spesso inesattamente apprezzata, senza intuire i rapporti tra l'azione delle classi e la vita delle società, ma neanche possiamo accogliere una interpretazione puramente idealistica, che non riesce a spiegare così stridenti contraddizioni della realtà. Certo ciascuno ricorda che John Bright, in piena coerenza col suo liberalismo commerciale, patrocinò ardentemente la libertà dei rapporti fondiarii e quindi la soppressione dei privilegi feudali, ma di fronte alla coerenza dei più grandi propugnatori della libertà commerciale si ha l'apparente incoerenza degli

avvenimenti sociali: il vincolismo medievale nell'ordinamento della proprietà fondiaria di fronte al liberalismo commerciale. Ma in realtà tra i due fenomeni vi è un rapporto più intimo di quel che possa sembrare a primo aspetto, perchè la intensificazione delle culture agricole e la moltiplicazione dei proprietarî mal si concilierebbero coll' assenza di qualsiasi protezione del reddito agrario. Non si poteva ottenere nello stesso tempo il massimo sviluppo dell' industria a regime incondizionatamente liberale e la massima intensità dell' agricoltura; bisognava consentire la depressione delle energie agricole a vantaggio di quelle industriali - mercantili, il che fu, per un lungo periodo del secolo XIX, non disforme dall' interesse generale. Ma la depressione agricola, o meglio l' arresto di sviluppo, che all' agricoltura Inglese fu imposto dal regime liberale, determinò, a sua volta, la persistenza di un ordinamento giuridico arretrato ed ingiusto, contro il quale invano si appuntarono le nobili ed ardenti critiche degli stessi propugnatori della libertà degli scambî. E allora si vede nitidamente come le stesse cagioni, che han portato al trionfo la libertà mercantile in Inghilterra cospirino oggi a favorire l' avvento di un regime di più limitata libertà se non di protezione decisa. Perchè da un lato la produttività dell' indirizzo liberale decresce per le industrie, dall' altro vanno aumentando i danni di cui è fonte per l' agricoltura e sempre più viva si sente la necessità di riparare al disordine agrario frazionando la proprietà e vincolando al suolo l' agricoltore.

L' abolizione del dazio sui grani aprì la strada al movimento libero - scambista, che gradualmente giunse sino all' abolizione generale dei dazî protettivi e alla sostituzione di essi con dazî fiscali sopra merci di consumo generale e con « dazî d' agguagliamento », cioè dazî su merci di origine straniera corrispondenti esattamente nel loro ammontare alle tasse di fabbricazione alle quali le stesse merci sono sottoposte nello Stato.

Ciò diede pretesto ad alcuni, più che critici, detrattori dell' indirizzo liberale Inglese di denunziare una nuova smentita al principio proclamato della maggiore convenienza delle classi popolari, che avrebbe dovuto, argomentasi, imporre l' abolizione degli stessi dazî fiscali, dai quali l' Inghilterra ricava proventi così importanti [1]). Ma il ragionamento non corre, perchè la vera convenienza delle classi popolari, perfettamente concorde, nel periodo classico, col trionfo della libertà degli scambî, non poteva anche esigere l' abo-

[1]) Fuchs, *op. cit.*, p. 529.

lizione dei dazî fiscali che consentono allo Stato di provvedere alla propria esistenza e che d'altra parte, gravando sui così detti « generi di lusso delle grandi masse », sia pure di grande consumo, da un lato lasciano inalterato il prezzo dei generi di prima necessità e dall'altro rappresentano un'abbastanza equa partecipazione delle classi meno abbienti agli oneri finanziarî.

Le ragioni dell'imperialismo Inglese, destinato, dopo il conflitto Europeo, a nuove e solenni affermazioni, non sono state apprezzate pienamente in Italia, specie dagli economisti. Occorre soffermarsi alquanto sull'argomento sia per la sua importanza teorica, sia perchè la questione interessa, più di quel che non sembra, il nostro paese.

Il Dalla Volta, autore d'un saggio limpidissimo ed accuratissimo sull'argomento, ne ha veduto la causa all'influenza della corrente intellettuale romantica rappresentata dal Dickens, dal Carlyle e dal Ruskin, in accordo, nell'ordine dei fatti, con le depressioni economiche del 1876-79 e del 1884-89 e con le preoccupazioni sempre più gravi suscitate dalla concorrenza germanica ed americana. Ma ritiene ed augura che il trionfo dell'idea imperialista non debba portare all'abbandono del libero scambio. L'imperialismo libero scambista, secondo l'autore, suppone ed esige una serie di riforme, di provvedimenti, di misure legislative, che non hanno nulla a vedere con le tariffe di preferenza o con le rappresaglie, ma si riconnettono a una più diffusa istruzione scientifica e commerciale, a una migliore organizzazione industriale, alla estensione delle vie di comunicazione e ad altri fattori di un sano sviluppo economico [1]).

Ora nessuno nega che questi fattori debbano cooperare poderosamente per mantenere all'Inghilterra quell'impero economico, cui non è disposta a rinunciare e che le nazioni civili augurano senza tramonto, appunto perchè sanno che si concilia con la libertà e col tranquillo sviluppo degli altri paesi.

Ma il dubbio grave, che la più recente esperienza conferma, è se l'Inghilterra potrà in avvenire mantenere l'impero *senza difesa,* cioè resistere alle ambizioni imperialistiche germaniche ed americane, confidando soltanto nella libertà della concorrenza in confronto con avversarî che si valgono di tutte le armi, per insinuarsi in ogni dove. E il dubbio è se le altre nazioni, che se non hanno un impero da difendere, debbono pure garantire contro ogni attentato la propria libertà economica e politica, abbiano convenienza

---

[1]) DALLA VOLTA, *Protezionismo, imperialismo e libero scambio* nel cit. volume *Saggi* ecc., p. 81.

a combattere, oppure a favorire, in contrapposizione con quello germanico, l'imperialismo inglese, per sua natura difensivo e non offensivo. Da questo punto di vista non è stato giudicato in Italia l'imperialismo britannico.

Riconoscono gli « imperialisti » inglesi che sarebbe un' utopia considerare l'impero britannico come una sola unità economica senza barriere doganali interne, ma affermano che s'impone una « politica di preferenza », la quale cerchi di sviluppare nella più larga misura tutte le parti dell'impero. « Ciascuno deve essere libero, diceva lord Milner a Montréal il 1.° novembre 1908, di adattare ai suoi speciali bisogni la sua politica doganale, per ricavare il massimo profitto dalle sue risorse. Sotto questa riserva conviene incoraggiare le relazioni fra i diversi Stati e dare al commercio interimperiale la estensione che dovrebbe avere.... Opportune concessioni reciproche in materia di tariffe tenderanno a mantenere il commercio nell'impero, ad assicurare ad esso una certa stabilità e a garantirlo contro i rischî e le incertezze della concorrenza senza limite ». Il vecchio sistema coloniale, aggiungono gli imperialisti, col quale a torto si paragona la politica di preferenza, aveva il solo scopo di sfruttare le colonie a vantaggio della madre patria; il nuovo sistema invece si propone di promuovere, coordinare ed armonizzare, nel comune interesse della madre patria e delle colonie, il progresso economico e quindi civile dell'impero britannico, impedendo che si accentui quel procedimento di disintegrazione, che l'invadenza straniera, particolarmente germanica e nord-americana, rende sempre più grave e minaccioso [1]).

Ma rispondono, o meglio rispondevano, i libero-scambisti, se l'insidia minacciata all'unità dell'Impero deriva soprattutto dalla politica ultraprotezionista della Germania e degli Stati Uniti, è appunto la propaganda, sempre più intensa ed universale delle nostre dottrine, quella che libererà anche l'Inghilterra dagli effetti

---

[1]) Cfr. CUNNINGHAM, *The case against Free Trade*, Londra 1911, partic. pp. 15 ss. E W. J. ASHLEY, l'eminente storico ed economista, dopo un' analisi profonda della situazione commerciale Britannica nel passato e nel presente nei rapporti con l'Impero e con i paesi stranieri, pone a conclusione della sua cit. opera *The Tariff Problem*, pp. 262-63, le seguenti parole ammonitrici: « The struggle to create an effective British Empire is, at bottom, an attempt to counteract, by human foresight, the working of forces, whicht, left to themselves, involve the decadence of this country.... No man can be absolutely sure that a preferential system will secure the unity of the Empire; but to me, at any rate, it presents itself as the only direction in which there is a fighting chance. Il may be that the decline of this people and the loss of its colonies are inevitable ».

generalmente malefici della protezione. E non mancavano d'impressionarsi delle minacce germaniche, ricordando che già nel 1903, al tempo della grande campagna elettorale, il barone di Richthofen aveva dichiarato all'ambasciatore d'Inghilterra a Berlino che « se una parte notevole dell'Impero avesse accordato alla Grande Bretagna un trattamento preferenziale, difficilmente il Reichstag avrebbe consentito a prolungare in favore del Regno Unito il trattamento della nazione più favorita ». Ed infatti la Germania rispose all'iniziativa Canadese per una tariffa preferenziale in favore dell'Inghilterra, denunziando la convenzione anglo-germanica e mantenendo il trattamento della nazione più favorita alla sola Inghilterra. Ma fu, come diremo, a tutto suo danno.

Era senza dubbio una strana pretesa quella germanica di esercitare liberamente la sua politica d'infiltrazione e di conquista, anche violenta, dei mercati stranieri, esigendo, al tempo stesso, che gli aggrediti si adattassero, senza ombra di resistenza, e magari ringraziando, alla *fatalità* degli avvenimenti. Quell'inizio di resistenza, che fu l'applicazione di una tariffa preferenziale per parte del Canadà in favore dell'Inghilterra, ebbe i più felici risultati, tanto che dovrebbe, a mio avviso, ammaestrare per l'avvenire, specie dopo i grandi avvenimenti attuali.

Alla deliberazione germanica di applicare al Canadà la tariffa generale, il governo del « Dominio » opportunamente rispose colpendo con un dazio supplementare del 33,33 % i prodotti d'origine germanica. E poichè le importazioni germaniche avevano pel Canadà un'importanza assai relativa, mentre rigida era la domanda tedesca dei prodotti agrarî canadesi, la Germania venne a miglior consiglio, riconobbe la legittimità della preferenza all'Inghilterra e con la convenzione del 15 febbraio 1910 si accontentò della tariffa generale pei prodotti germanici, concedendo, in cambio, per venticinque articoli, il beneficio della tariffa convenzionale. Dal 1902 al 1905 le importazioni tedesche nel Canadà erano discese da quasi trentanove milioni di marchi a meno di trentadue [1]). L'esperimento era stato assai felice: aveva dimostrato (e par quasi incredibile che ve ne fosse bisogno) non essere applicabile ai rapporti internazionali, senza consolidare le sopraffazioni dei forti, la politica..... dell'altra guancia.

D'altra parte lo stesso Canadà che pur seppe così virilmente resistere all'invadenza germanica, fu, poco dopo, sul punto di con-

---

[1]) Le Monnier, *La politique des tarifs préférentiels*, ecc., pp. 181-182.

ceder quasi tutto alle pretese dominatrici degli Stati Uniti, col più grave pericolo per la madre patria. Nel gennaio 1911 un trattato fu concluso fra gli Stati Uniti e il « Dominio », che stabiliva grandi facilitazioni alle importazioni agricole negli Stati Uniti e a quelle industriali nel Canadà, quasi distruggendo la preferenza inglese e consentendo ai prodotti canadesi in importazione negli Stati Uniti condizioni che erano rifiutate alla madre patria. Le conseguenze economiche *immediate* erano pel Canadà singolarmente favorevoli, chè i suoi prodotti agricoli avrebbero potuto trovare nuovi sbocchi nei mercati degli Stati Uniti, ma le industrie nord-americane, impadronendosi del paese, avrebbero distrutto per sempre ogni speranza di sviluppo industriale, strappato alle industrie inglesi la padronanza del mercato Canadese, spezzato il legame « imperiale » fra il Dominio e la madre patria. Il Canadà si avvide in tempo delle conseguenze politiche del grave passo, atterrò il ministero Laurier, che aveva negoziato gli accordi, e non ratificò il trattato. Dovette esser grave allora il dolore pei liberi-scambisti del mondo, ma oggi nessuno, guardando al passato con l'esperienza dei grandi avvenimenti attuali e con la giusta previsione dell'avvenire, può disconoscere che la resipiscenza Canadese fu ispirata da una concezione complessa e lungimirante della convenienza canadese e britannica, la quale (gli stessi libero-scambisti non lo negano) impone il mantenimento dell'impero. Ora come potrebbe mantenersi, consentendo la stessa disintegrazione delle sue parti?

Ma la questione, dopo il conflitto attuale, acquisterà anche maggiore importanza perchè ai più apparirà chiaro che il così detto imperialismo britannico, cui pure guardavano con occhio sospettoso gli economisti ed i politici dei paesi più amici all'Inghilterra, non è problema soltanto inglese, ma problema che interessa tutte le nazioni.

L'esperienza deve premunirci contro l'ormai evidente pericolo delle sopraffazioni che le nazioni più forti tentano di esercitare, nel campo economico e, per conseguenza, in quello politico, a danno delle nazioni più deboli. La predicazione della « libertà per tutti » non è sempre il modo migliore per ottenere veramente la libertà cui si aspira, anzi è talvolta il mezzo per avviarsi, non volendo, ad occhi semichiusi verso la servitù. Le nazioni pertanto, che desiderano veramente la libertà, debbono volere, insieme col fine, i mezzi idonei per conseguirla. In tali condizioni, non essendo concepibile che la minaccia germanica, e non soltanto germanica, comunque si risolva il conflitto, abbia a sparire per sempre, giova rivolgersi con animo fiducioso verso quella nazione, l'Inghilterra, che aspira certo all'egenomia, il che

è umano, ma non alla tutela e tanto meno al dominio. Ora, se questo si vuole, non bisogna più richiedere, come si chiedeva in passato, l'assurdo, cioè la persistenza della *desiderata* potenza inglese e insieme la disintegrazione delle parti che costituiscono il mirabile organismo imperiale; bisogna riconoscere, con savio criterio storico, che se l'unità imperiale potè, per un certo periodo, mantenersi senza disciplina legislativa quando non esistevano nè l'imperialismo germanico nè quello nord-americano, i cui intenti ed i cui metodi sono radicalmente opposti a quelli del così detto imperialismo inglese, oggi la difesa è necessaria, e lo è precisamente, nel significato esposto, così per l'Inghilterra come per le altre nazioni, l'Italia compresa, che non poco hanno a temere dalla vera invadenza imperialistica. Per sua natura d'altronde « la difesa imperiale » britannica (concordemente lo riconoscono quegli economisti inglesi, massimo l'Ashley, che ne hanno esposto, al lume dei fatti, la necessità e gli intenti) come quella che vuole soltanto perpetuare il vincolo imperiale e preservare tanto l'Inghilterra quanto le colonie dall'invadenza delle nazioni conquistatrici, consente, ed anzi consiglia, la compartecipazione ai beneficî della « pace » imperiale delle nazioni amiche. E se deve imporre una rinunzia a quella « libertà assoluta », che è incompatibile con la vera libertà e con l'indipendenza di tutti, appunto perchè si risolve a solo vantaggio dei più forti e dei meno scrupolosi, garantisce alle altre nazioni la pacifica esistenza e il pacifico sviluppo.

E allora, di fronte a ciò, nel caso che l'Inghilterra riconoscesse la necessità della difesa imperiale, chi vorrebbe ridurre il poderoso problema ad una semplice questione di comparazione dei costi? [1]).

---

[1]) Con la consueta larghezza di vedute il LORIA, *Riflessioni e previsioni a proposito della guerra*, in « Scientia ». febbraio 1916, si guarda dall'associarsi ai disperati lamenti di quanti vedono nel protezionismo doganale inacerbito dopo la guerra la causa delle più grandi rovine. Non già che egli si nasconda i danni, a suo avviso, indiscutibili della protezione, ancorchè attenuati dallo scambio relativamente libero entro il recinto di ciascun gruppo degli attuali belligeranti; ma pensa che il danno sarà limitato perchè il commercio estero, come avvertiva Adamo Smith, non è che una tenue frazione del commercio totale.

Ma, è da domandarsi, forse la guerra ci ha trasportato ad un tratto dalla libertà degli scambî alla protezione; eravamo, prima della guerra, anche per ciò che riguarda gli scambî, in un periodo di « simbiosi internazionale », come dice il Loria, intesa nel significato di armonica fusione delle energie vitali dei popoli, pel maggior bene di ciascuno e di tutti? Tutt'altro: in apparenza procedevamo verso l'integrazione reciproca delle energie economiche (e sembrava che lo attestassero, male interpretati, i fatti più esteriori, come il moltiplicarsi dei rapporti di scambio internazionali e il diffondersi di potenti imprese internazionali) ma in sostanza camminavamo a passo di gigante verso l'asservimento delle attività eco-

§ 205. — Gli storici dell'economia nord-americana sono concordi nel riconoscere che la prima tariffa doganale del 1789, che seguì di poco la proclamazione dell'indipendenza politica, non ebbe, nè poteva avere, fini protettivi, ma semplicemente fiscali [1]). La protezione era allora inconcepibile, per varie ragioni tutte concorrenti. La politica commerciale Inglese, di cui abbiamo detto, può certamente annoverarsi fra le cause fondamentali, che originarono il movimento separatista nelle colonie americane, ma in un significato alquanto diverso da quello ordinariamente seguito. Non è esatto asserire che le colonie vollero emanciparsi dall'Inghilterra per garantire l'indipendenza delle loro industrie, chè queste non esistevano ancora al momento della rivoluzione, ma ciò non toglie che le colonie insorgessero anche per liberarsi dalla servitù navale e commerciale verso l'Inghilterra, perchè se non avevano ancora acquistato la maturità per l'autonomia industriale, potevano bensì, e vollero, liberarsi dal vassallaggio verso l'Inghilterra, assicurando

---

nomiche e morali di alcuni popoli ad alcuni altri. La guerra ha destato dal sonno e consiglia oggi sotto ogni forma la difesa per l'avvenire, nel nome dello stesso ideale della libertà e quindi della libera divisione del lavoro, la quale non è concepibile senza il riconoscimento del diritto di ogni popolo alla libera sua compartecipazione al progresso comune. Come dunque si potrà parlare di *danni* della difesa, anche protettiva, di fronte ad un ideale, che è lontano e da cui comunque sempre più ci allontanavamo prima della guerra, trascurando precisamente gli scopi essenziali di questa difesa e quindi i vantaggi di fronte allo stesso ideale, che non può avere attuazione se non a traverso quegli apparenti adattamenti della storia, che sono in sostanza le tappe verso la meta?

Le quali considerazioni sarebbero rafforzate dal rilievo accolto dal Loria che il commercio internazionale non è, dopo tutto, che una parte non rilevante dell'intero commercio. Se questo è vero se ne dedurrebbe: *a*) che dunque i danni, calcolati secondo il puro criterio della riduzione degli scambi esteri, si confessano « non trascurabili », ma non rilevanti; *b*) che di fronte a questi « danni » bisogna innanzi tutto considerare i compensi che ne verranno per un maggiore incremento del commercio interno, o meglio nell'interno dei gruppi; *c*) che questo elemento passivo è, quel che più importa, da considerarsi in rapporto coi poderosi elementi attivi, di cui si è detto e che sono al tempo stesso extraeconomici ed economici.

Però non può tralasciarsi una osservazione circa la valutazione dell'importanza relativa del commercio estero. « Ricordiamo, dice il Loria, che oggi per l'Inghilterra il commercio estero rappresenta appena $^1/_6$ del commercio interno e per gli Stati Uniti appena il 0,77 % del commercio totale ».

Non discuto le cifre, ma osservo per esattezza che la massa e la composizione del commercio interno non sono indipendenti dalla massa e dalla composizione del commercio estero e quindi la riduzione del commercio estero non può non influire sul commercio nell'interno dei gruppi, comunque esso riceva incremento dall'alleanza doganale costituita tra gli appartenenti al gruppo. Quali sieno queste influenze non si può stabilire *a priori*, ma certo non sono trascurabili, sono anch'esse un elemento da considerarsi.

[1]) Conformemente: ADAMS, *Taxation in the United States*, cit., p. 62; TAUSSIG, *The Tariff history*, cit., pp. 8 ss.

lo sviluppo della propria marina mercantile e dei traffici interni ed esteri [1]). Sotto questo aspetto è innegabile che la preparazione economica era compiuta, come i fatti dimostrarono ben presto, se è pur vero che ebbero parte cospicua nel promuovere lo sviluppo mercantile e marittimo nord-americano favorevoli ed imprevedibili circostanze politiche, cioè lo sconvolgimento determinato in Europa dalle lunghe guerre al termine del XVIII secolo e al principio del XIX, che andò tutto a vantaggio dell' economia nord-americana, proprio come è accaduto ai dì nostri. La liberazione dall' Inghilterra avvenne, si osservi, quando l' Inghilterra aveva ormai stabilmente assicurata la propria supremazia nei commerci d'oltremare, vinte definitivamente le nazioni concorrenti, massima l' Olanda, nè quindi era più temibile, una volta sistemati i rapporti politico-economici con la madre patria, che altri sorgesse a raccoglierne la successione, il che era certo contro ogni intenzione dei coloni americani.

La prima tariffa nord-americana ebbe dunque intenti puramente fiscali, perchè non vi erano allora industrie da proteggere, nè, d'altra parte, sarebbe stato ammissibile ingaggiar subito, appena proclamata l' indipendenza nazionale, una lotta deleteria fra Stati e Stati, alcuni aspiranti alla protezione, altri interessati a difendere la politica della porta aperta [2]). Non già che fino da allora non si levassero voci protezioniste a reclamare la difesa delle manifatture, chè anzi parecchie se ne udirono e culminarono, come tutti sanno, nel famoso *Report on manufactures* (1791) di Alessandro Hamilton, ma ebbero da prima scarsa influenza sulla politica commerciale americana. Di ciò è prova il fatto che nel 1792, dopo il rapporto dell' Hamilton, il Congresso respinse tutte le proposte di sussidi e premi, che il grand' uomo politico avanzava a incoraggiamento delle manifatture e si contentò di qualche non grave aumento di dazî, nel quale è fatica riconoscere intenti protettivi, comunque appena percettibili in confronto con quelli finanziarî, di gran lunga

[1]) Non ha quindi in ciò ragione il RABBENO, *op. cit.*, p. 104, quando, in contraddizione col Loria, afferma che « la politica commerciale ed industriale inglese è stata una causa secondaria della rivoluzione ».

[2]) Osserva il RABBENO, *op. cit.*, p. 193, che i primi a caldeggiare la politica protezionista furono gli Stati del centro, dove più diffuse erano le manifatture, ed alcuni Stati agricoli « che nello sviluppo delle industrie manifattrici vedevano un mezzo per allargare lo spaccio dei loro prodotti grezzi: essa era invece avversata da principio dagli Stati della Nuova Inghilterra, ove prevalevano gli interessi commerciali e marittimi. Di poi la questione si spostò e verso il 1820 la politica protettiva trovò i suoi più caldi fautori nella Nuova Inghilterra, dove le manifatture del cotone e della lana avevano avuto grande impulso ed i suoi più energici avversarii negli Stati del Sud ».

dominanti [1]). Uno scrittore ha detto che le lievi traccie protezioniste, le quali si possono riconoscere nelle prime tariffe avevano più scopo politico, che economico, e più precisamente un fine « vendicativo », sempre dolce, anche se ottenuto ad un costo considerevole [2]). Ma non si vede, al solito, come si potrebbero separare i fini politici dagli economici, come si sarebbe potuto esercitare la vendetta, se non proteggendo contro le straniere le industrie nazionali, ma poichè queste non erano allora in grado di aspirare ad una seria competizione, non era veramente lecito parlare di protezione industriale. Ora come senza il resultato economico si può immaginare il resultato politico o « vendicativo? ». A meno che non s' intenda nel puro significato intenzionale, cioè nel significato veramente strano di un' intenzione che non poteva attuarsi.

La prima tariffa intenzionalmente e realmente protettiva fu quella del 1816, successivamente aggravata dalle tariffe del 1824 e del 1829, che portarono in media i dazî rispettivamente dal 35 % al 40 ½ % e al 50 %. Allora ebbe principio il grande dissidio fra il Nord, manifattore e protezionista, e il Sud agricolo, schiavista e liberista. Si vede chiaro (nè sfuggì, come vedemmo, alla penetrazione del Cairnes) che la causa della libertà era in mani assai cattive, quelle dei proprietarî di schiavi, pei quali libertà doganale e sfruttamento inumano del lavoratore erano termini inseparabili. Vinse la causa della protezione contro quella della schiavitù « liberale » e fu vittoria della civiltà, che dovrebbe essere di grande insegnamento ai teorici della « libertà » di dogana, perchè dimostra che libertà effettiva e liberismo esterno possono essere termini inconciliabili. Qualche cosa di simile accade, come accenneremo, nel momento attuale della storia Europea.

Contro la protezione insorsero vigorosamente gli Stati del Sud, in ispecie la Carolina; le quali agitazioni non furono certamente estranee alla mitigazione delle tariffe, che, iniziata con la riforma del 1832, ebbe il suo compimento con le considerevoli riduzioni del 1842, anno che segna la fine del primo periodo protezionista Americano.

L' argomento delle giovani industrie fu il principale, se non l' unico, sostenuto dai protezionisti durante questo periodo, come bene avverte il Taussig [3]), il quale però pone in dubbio che la pro-

[1]) Bishop, *A history of american manufactures*, II, p. 44.

[2]) Bolles, *Financial history*, p. 79.

[3]) Taussig, *The Tariff history*, p. 64. Altri argomenti eran quelli del « mercato domestico » e della « reciprocità »: « The events of the war of 1812 had vividly impressed on the minds of the people the possible inconvenience, in case of war,

tezione americana in quegli anni sia proprio stata una applicazione corretta del principio di protezione alle industrie nuove. Non nega che si avessero le condizioni generalmente indicate come favorevoli alla protezione di industrie giovani, ma nega che il principio sia stato applicato giudiziosamente, tranne in qualche caso, come quello della manifattura del cotone e della protezione che ebbe dalla tariffa del 1816 fino al 1824, dal quale anno, secondo l'autore, stabilitasi ormai saldamente l'industria negli Stati Uniti, la protezione divenne, più che inutile, dannosa. In sostanza, egli dice, se si tien conto delle restrizioni commerciali del periodo eccezionale 1808-1815, fonte massima di protezione per le industrie nord-americane, e della naturale attitudine del popolo americano per le industrie meccaniche, è assai dubbio che la protezione artificiale, quale fu attuata negli anni 1816-1832, rispondesse proprio agli scopi proclamati, cioè al principio, dal Taussig ritenuto inoppugnabile, della « protezione alle giovani industrie », secondo gli insegnamenti di Giovanni Stuart Mill.

Ora le conclusioni del Taussig, per quanto corroborate dall'analisi coscienziosa dei fatti, ammettono qualche osservazione critica. In sostanza il Taussig accoglie il principio delle « giovani industrie » come viene generalmente insegnato, cioè consente, in nome di quel concetto, la protezione alle industrie nel periodo iniziale, contestandone la convenienza oltre questo momento, che è d'altronde indefinibile. Ed è tratto naturalmente dalla coerenza a quella massima, a contestare ogni fondamento alla protezione continuata oltre il periodo di formazione delle industrie. Ma come si stabiliscono i limiti di questo periodo? Si osserva la situazione *esterna* dell'industria, si osserva, per esempio, che nel 1828 la manifattura della lana aveva ormai varcato il periodo della giovinezza, applicava largamente le macchine, era fornita a sufficienza di capitali [1]); dunque, concludesi, non si capisce come si avesse a mantenere la protezione. E certo non si può negare la tendenza di ogni industria protetta a conservare lo *statu quo,* ma il criterio di giudizio circa i limiti di tempo entro i quali la protezione è conveniente si conferma scarsamente fondato. La relativa floridezza dell'industria laniera americana nel 1828 e la sua relativa maturità come dimostrano che l'industria avrebbe potuto mantenere la situazione conquistata senza la prote-

---

of depending on foreign trade for the supply of articles of common use; this point also was much urged by the protectionists. Similarly the want of reciprocity, and the possibility of securing, by retalation, a relaxation of the restrictive legislation of foreign countries, were often mentioned ».

[1]) TAUSSIG, *The Tariff history*, pp. 34-35.

zione? Non discende certamente dalla pura e semplice descrizione di una situazione favorevole la prova che essa avrebbe potuto persistere con la soppressione immediata di uno degli elementi da cui resultava; non si può escludere, ma non si può neanche affermarlo con la semplice applicazione di un criterio di massima, quello delle « giovani industrie », che deve essere appunto dimostrato.

Ugualmente dubbiose possono sembrare, appunto perchè derivanti da consimili deduzioni dalla stessa massima teorica. le conclusioni del Taussig circa la protezione energica e continua, che fu concessa all'industria del ferro grezzo dal 1816 al 1832, per difenderlo dalla concorrenza Inglese. L'industria, nel periodo della protezione, non trasformò i suoi processi tecnici, per mettersi al livello di quella Inglese, anzi continuò a servirsi del carbone di legna, anzichè del coke, per la riduzione del ferro; dunque la protezione fu per lo meno inutile. Un'altra prova poi ci sarebbe offerta dal fatto che, nonostante la protezione, continuò la importazione del ferro dall'estero, cioè l'industria non fu in grado di fornire il paese della quantità totale di ferro, di cui abbisognava. « The fact that the manufacture, notwithstanding the heavy and long-continued protection which it enjoyed, was unable to supply the country with the iron which it needed, is of itself sufficient evidence that its protection as a young industry was not successful. It is an essential condition for the usefulness of assistance given to a young industry, that the industry shall ultimately supply its products at least as cheaply as they can be obtained by importation; and this the iron manufacture failed to do ».

Ma consideriamo un po' più direttamente i fatti. L'industria del ferro (è fuor di dubbio e lo consente l'autore) non poteva servirsi del coke, come la Inglese, per cause naturali non modificabili; onde la sua inferiorità per molto tempo in confronto con la concorrente; quando fu introdotto l'uso dell'antracite, e ciò accadde in un periodo di minor protezione, il nuovo metodo fu accolto contemporaneamente in Inghilterra e negli Stati Uniti. Lo stesso autore consente che sarebbe difficile dimostrare che la protezione abbia esercitato influenza notevole nel ritardare il progresso tecnico, ma gli sembra chiaro, d'altra parte, che non riuscì a stimolarlo, tant'è vero che la vera rivoluzione tecnica avvenne dopo la fine del periodo ultra-protezionistico. Ma, dal momento che si concede non avere la protezione ritardato il progresso tecnico e si ammette che i nuovi procedimenti, non appena ve ne fu possibilità, furono accolti, e contemporaneamente all'Inghilterra, come si poteva richiedere alla

protezione uno stimolo, che si riconosce impossibile, come si richiede al fenomeno doganale una influenza che non poteva esercitare? Ma, si ribatte, se non fu dannosa la protezione, fu inutile, perchè i nuovi processi tecnici furono accolti non appena fu possibile, senza influenza alcuna della protezione. Neanche questo è dimostrato, perchè bisognerebbe, a fornir questa prova, dimostrare che la protezione nei momenti in cui l'industria doveva *per necessità*, come si concede, attenersi a metodi di gran lunga inferiori a quelli dei concorrenti stranieri, non fu necessaria a sollevarla a tal grado di maturità da poter poi, non appena se ne offrì l'occasione, mettersi tecnicamente a lato dell'industria concorrente. Al solito, l'unico aspetto reale del fenomeno, cioè l'unico da considerarsi in definitiva, è quello dinamico: i due momenti non si possono separare, senza fraintenderli. Analogamente si deve dire quanto all'altra osservazione: « No change, osserva il Taussig, was made during the period of protection which enabled the country to obtain the metal more cheaply tan by importation, or even as cheaply ». Ma non sembra che così sia sciolto il problema. È fuor di discussione che, in breve volger di tempo, l'industria del ferro, per la quale esistevano ampiamente condizioni naturali favorevoli, potè assurgere a notevole sviluppo economico e tecnico; come si può giudicare gli effetti della protezione, limitandosi ad osservare quel che accadde durante il *primo* periodo protezionista? L'industria in quel periodo non potè provvedere interamente il paese del ferro allo stesso prezzo o a minor prezzo di quello necessario per importarlo (il che vuol dire che appena alcuni produttori in più favorevoli condizioni potevano, nonostante la tariffa, resistere alla concorrenza straniera); dunque fallì al suo scopo, perchè tanto almeno si richiede dalle giovani industrie protette. Ma è giusto richiederlo? Quanti dei risultati ottenuti nei seguenti periodi si devono alla difesa contro la concorrenza straniera in un periodo antecedente, in cui si ammette che l'inferiorità tecnica era dovuta a cause per allora non modificabili ed in cui potè pur essere conveniente, in nome dell'avvenire, che infatti corrispose, assistere l'industria nazionale? « The duties simply taxed the community »; è vero, ma questo onere imposto alla comunità fu proprio del tutto improduttivo, e quindi reale, per la comunità oppure in tutto o in parte produttivo, e quindi apparente? Come sempre la questione prospettata dal suo vero punto è men semplice di quel che sembra. Con ciò io non voglio certamente asserire che le misure protezioniste nord-americane di quel periodo fossero in tutto corrispondenti alle necessità del momento, dico sol-

tanto che non si può giudicarne come se quel momento potesse stare a se, cioè si potesse considerare come un dato di per se stante dell'esperienza.

Ma, del resto, un altro e più decisivo argomento si può contrapporre alla autorevole applicazione che il Taussig fece della teoria delle « giovani industrie » alla storia del primo movimento protezionista americano.

Contro la tariffa del 1828, la più energicamente protettiva di questo primo periodo, così variamente giudicata, (« the abomination of 1828 » la chiamarono gli avversarî; « an admirable Tariff » la disse il Carey) si elevarono le proteste e le agitazioni degli Stati del Sud liberisti e schiavisti, minacciando di compromettere, se non si consentiva una riforma, l'unità del paese. Parve necessario intendersi; sicchè, dopo una prima riduzione di dazî nel 1832, fu l'anno dopo concluso un accordo (« compromise act » del 1833) che stabiliva una graduale diminuzione di dazî, la quale, procedendo di biennio in biennio fino al 1842, doveva portarli ad un livello tale che nessuno potesse superare il 20 % *ad valorem*. Era la vittoria, almeno parziale, degli Stati agricoli, i quali per reagire contro i limiti che l'ordinamento a schiavi, la deficienza tecnica, la scarsezza dei capitali e la libertà di occupazione della terra imponevano alla produttività delle imprese agricole, esigevano libertà di importazione e di esportazione e tenue prezzo dei generi industriali. Perciò erano nemici dichiarati della protezione alle industrie del Nord. Era l'agricoltura, ma l'agricoltura primitiva, estensiva e schiavista, quella che accampava ad alta voce i suoi diritti. Vi era un contrasto insanabile fra la convenienza degli Stati industriali e quella degli Stati agricoli. I primi si trovavano in una fase economica e civile di gran lunga superiore e difendendo le loro industrie, difendevano indirettamente l'avvenire della nazione Americana, come gli altri, chiedendo la « libertà », miravano a perpetuare un ordinamento agricolo primitivo ed incivile, che le condizioni territoriali contribuiscono a spiegare (non occorre rievocare le magistrali pagine del Loria), ma di cui tuttavia sono innegabili le caratteristiche d'inferiorità. Chi abbia ben presente questa verità, non può accogliere, quasi fosse la vera pietra di paragone per la difendibilità delle industrie, il criterio unico enunciato dallo Stuart Mill, cui pure si riferisce, con altri scrittori, il Taussig: che l'industria giovane protetta sia in grado di approvvigionare il mercato interno ed a prezzi non superiori al costo d'importazione delle stesse merci dall'estero. Naturalmente lo Stuart Mill non poteva riferirsi ad una situazione

storico-economica così singolare, quale fu quella Americana nel periodo di cui diciamo, ma ciò non toglie che si debba tenerne conto nel giudicare i fatti e alla prova dei fatti il principio teorico tradizionale[1]).

Restano a spiegarsi, così stando le cose, l'accordo del 1833 e la progressiva attenuazione della politica protezionista nel decennio seguente. D'ordinario si osserva che, verso quel tempo, era scomparsa, per gli Stati del Nord, la necessità di una energica protezione, perchè la trasformazione industriale era compiuta, la industria manifattrice capitalista saldamente stabilita, la difficoltà di una larga applicazione di lavoro salariato attenuata per gli ostacoli sempre maggiori che le nuove terre presentavano ad una coltivazione sfornita di capitali. Quindi, si conclude, l'industria Americana ben poteva, senza vero suo danno, incamminarsi verso la via regia della libertà, sulla quale infatti compiè qualche passo, per allontanarsene però subito dopo, con evidente prevalenza degli interessi « capitalistici » su quelli « veri » della nazione.

Ma nel pronunziare questi giudizî, non si tien conto precisamente delle *fasi* storicamente attraversate dalla industria Americana, della interferenza tra gli avvenimenti Americani e quelli generali e neanche dei rapporti intercedenti tra la convenienza di classe e la convenienza generale.

Il periodo dal 1833 al 1860 è nel suo complesso un periodo di basse tariffe, che per altro, come ben dimostra il Taussig, impropriamente si chiamerebbe di « libero scambio »; vi fu un interruzione nel 1842, nel quale anno i dazî risalirono ad un livello medio di circa il 33 %, ma fu per breve tempo, chè subito dopo, nel 1846, riprese il suo corso il movimento iniziato dal « compromise act » e si mantenne fino alla guerra di secessione, rafforzandosi anzi con la riforma del 1857.

Ora è certo che, durante questo periodo, nonostante l'attenuazione della difesa protettiva, proseguì rapidamente lo sviluppo del-

---

[1]) Nel suo recentissimo cit. scritto *Some aspects of the Tariff Question*, pp. 22-23, il Taussig, pur mantenendo il principio delle « giovani industrie », dichiara che oggi modificherebbe alquanto le sue vedute sul primo movimento protezionista Americano, per quanto riguarda il periodo in cui la protezione fu continuata e che a lui già parve eccessivo: « When writing of the earlier stages of United States tariff history, I intimated that the first sharp break, in 1810-20, from the established ways of industry, and the very first ventures in new paths, were sufficient to give the needed impetus, and that thereafter protection might have been withdrawn. *An opinion of this sort* I should not now support. What has already been said of the tenacity of old habits and the difficulties of new enterprises justifies the contention that a generation, more or less, may elapse before it is clear whether success has been really attained ».

l'economia industriale americana, dal punto di vista tecnico e da quello economico e che nel mercato americano si potè tener testa validamente alla concorrenza inglese, ma sarebbe arrischiato, per amore alla tesi libero scambista, ripetere, con qualche scrittore, che ciò accadde per le concessioni fatte all'idea liberale. O per lo meno questa affermazione deve intendersi in significato assai diverso da quello così caro alla preconcezione dottrinale.

La floridezza americana di questo secondo periodo, riconosciuta concordemente dagli scrittori di differenti vedute, si deve, a parte tutti gli altri fattori, al protezionismo passato ed al relativo liberismo attuale. Infatti il protezionismo antecedente difese le industrie contro la concorrenza straniera, contro le insidie degli agricoltori del Sud e contro le minaccie di disintegrazione capitalistica che le condizioni territoriali rendevano gravi; le concessioni che poi si fecero alla tendenza liberista, comunque sul primo derivassero da una necessità di compromesso cogli interessi agricoli degli Stati meridionali, risposero sostanzialmente, e ben presto, alla convenienza *momentanea* degli Stati del nord, i quali conquistata ormai la possibilità di resistere, nel mercato interno, alla industria straniera, costituite le fondamenta del proprio ordinamento capitalistico poterono accettare senza danno, e magari con momentaneo vantaggio, l'esperimento della libertà, che, favorendo il buon mercato dei generi industriali all'interno, nè incoraggiava la diffusione, rappresentando come uno intervallo fra due diverse fasi protezionistiche. Neanche si può dimenticare che il semiliberismo Americano è contemporaneo al grande movimento liberale Europeo, che, iniziatosi in Inghilterra, conquistò, attorno alla metà del secolo scorso, così gran parte d'Europa. Ma ciò non dimostra che l'esperimento della libertà, sia pure relativa, pel solo fatto che fu tentato, dovesse durare eternamente o non giustifica le maraviglie e magari l'indignazione degli economisti fedeli agli aforismi tradizionali, i quali non si spiegano in nessun modo perchè la protezione risorgesse e si perpetuasse in America oltre il periodo della « gioventù ».

Ma l'esperimento liberale non poteva avere una lunga durata per una buona ragione, che i protezionisti americani ebbero il torto di non enunciare chiaramente. Al periodo di affermazione dell'industria nazionale in confronto con la straniera, doveva succedere in primo luogo il periodo di eliminazione graduale dell'industria straniera concorrente dal mercato interno ed infine il periodo di penetrazione nei mercati stranieri in competizione con l'industria Europea. La protezione dal '60 in poi non ebbe più lo scopo di sorreggere l'in-

dustria americana nei suoi primi passi, ma di difenderla validamente nelle sue graduali conquiste all' interno e all' estero. Non si afferma che abbia sempre, in ogni momento e in ogni particolare, corrisposto agli interessi collettivi, ma si osserva che, come sistema, fu determinata da cause profonde inerenti allo sviluppo economico e politico della nazione Americana [1]). E qua si conferma quanto già dicemmo circa le argomentazioni del Cairnes sui salarii Americani e sulla specializzazione industriale che la « natura » avrebbe imposto agli Stati Uniti. Seguendo questa ipotetica « natura » gli Stati Uniti avrebbero rinunziato alla propria unità e alla propria autonomia economica nazionale. Un giovane scrittore, sistematicamente avverso ad ogni politica protezionistica [2]), deve pur riconoscere che « gli Stati Uniti hanno sfruttato rapidamente le condizioni che loro permettevano un alto livello dei salari; *han cercato di rafforzarle col protezionismo che permetteva di metter subito in uso tutte le ricchezze naturali del paese e di trarre dall' Europa, invece che merci, credito e lavoro. Sono divenuti un mercato unico, oltre e più che con le tariffe, con le ferrovie anticipate dall' Europa* ». Sembra dunque chiaro che queste concessioni (qualunque cosa si debba pensare su altri giudizî assai più discutibili dell' autore circa i riflessi economici del protezionismo americano) si debbano considerare sufficienti come dimostrazione che la protezione ha proprio conseguito in America il suo scopo essenziale, dal punto di vista economico, cioè quello di mettere a profitto tutte le ricchezze naturali del paese, di stimolare tutte le iniziative individuali e collettive, il che certo non sa-

---

[1]) Il BASTABLE, *Théorie du commerce international,* cit., pp. 211-12, insorge fieramente contro ogni politica protezionista, contraria non solo « alle conclusioni della ricerca scientifica », ma « *agli istinti sani del senso comune* » e, dopo aver scoperto che « la linea delle dogane coincide con le frontiere politiche » afferma che « lo sviluppo del sentimento protezionista è legato all' idea che gli interessi di ciascuna nazione sieno opposti a quelli di tutte le altre ». A torto, secondo l' autore, s' invoca il sentimento nazionale per impedire quei cambiamenti « naturali e vantaggiosi » che la logica dei costi comparativi impone sempre e inesorabilmente. Ma perchè non domandarsi se sia conforme all' « istinto sano del seno comune » di prescindere, esaminando la politica commerciale delle nazioni, non solo dell' ambiente nazionale, cioè dalle forze realmente operanti in seno alla nazione, ma persino dall' esistenza stessa della nazione e dai suoi contrasti con le altre? Gli interessi delle nazioni non sono necessariamente opposti, ma neanche necessariamente coincidenti; come, quanto e quando divergano non si può stabilire *a priori.* È assurdo andar ripetendo che ciò non *deve* essere, quando *è;* ci si mette per di più, così argomentando, in contraddizione, come si è accennato, col giusto concetto della convenienza internazionale. la quale, mentre esistono i contrasti fra le nazioni, impone, a tempo e luogo, la difesa nazionale.

[2]) CARONCINI, *Intorno alla riforma doganale americana,* cit., p. 509.

rebbe avvenuto in quel tempo e in quel grado se la libertà avesse tutelato, giusta i consigli degli astrazionisti, il famoso ordine « naturale » delle produzioni.

Il Taussig, riprendendo in esame l'argomento degli alti salarii, ha esposto alcune notevoli considerazioni sui rapporti fra alti salarii e progresso tecnico. Non sono gli alti salarii la causa, ma l'effetto dei miglioramenti tecnici sempre continui nell'industria americana, della introduzione di macchine più perfette e più produttive, che si deve all'intelligenza e all'iniziativa del popolo. Sono questi i « vantaggi comparativi » che l'industria americana ha saputo conquistare in confronto con le industrie concorrenti e che potrà mantenere solo a patto di moltiplicare le sue facoltà d'invenzione e di organizzazione, nelle quali risiede il segreto della sua preminenza [1]). Ma se questo è vero è facile ricavarne qualche logica conclusione. È certo che la protezione, non può avere depresso le iniziative del popolo americano, al contrario di quanto insegna l'antico aforisma secondo cui la protezione addormenta le industrie; il che può essere accaduto talvolta e può accadere ma non ha fondamento come massima generale. Al solito l'opposta conclusione si fonda sopra una premessa arbitraria: che ogni industria protetta, di qualunque popolo e di qualunque tempo si tratti, pel solo fatto che si avvantaggia della integrazione legislativa, debba accontentarsi per ora e per sempre di quello stato che la protezione le assicura rinunziando a nuove conquiste; che vi sia insomma, per tutte le industrie e per tutti i popoli, un limite inesorabile imposto dalla protezione al progresso economico nazionale. Queste conclusioni discendono evidentemente da una concezione altrettanto semplicistica quanto erronea della « natura umana » e si appoggiano all'ingiusta generalizzazione di qualche caso particolare da nessuno negato e alla imperdonabile omissione di tutta l'esperienza contraria. Giustamente osserva il Taussig che le cause ultime del progresso industriale americano sono complesse [2]), ma di qualunque ordine sieno queste cause e qualunque sia il rap-

---

[1]) TAUSSIG, *Some aspects*, p. 41: « It is usually said that high wages are a cause of the adoption of machinery, and that we find here explanation of the greater use of machinery in the United States. I believe that the relation is the reverse; high wages are the effect, not the cause ».

[2]) TAUSSIG, *Some aspects*, p. 42: « But the fondamental cause of the prevalent use of machinery was in the intelligence and inventiveness of the people; these being promoted again by the breath of freedom and competition in all their affairs. What are the ultimate causes of industrial progress and industrial effectiveness is not easily stated; complex historical, political, perhaps ethnographic forces must be reckoned with ».

porto che tra esse intercede (qua non dobbiamo indagarlo) il progresso si è effettuato mediante la graduale introduzione di una tecnica più progredita, che ha consentito più grande produttività e maggiore espansione. Ora questo progresso tecnico a sua volta ha avuto per suo presupposto necessario una più perfetta organizzazione della impresa, la quale ha precisamente consentito l'adozione dei nuovi metodi tecnici e in genere un ordinamento sotto ogni aspetto più economico, d'onde il « vantaggio comparativo » dell'industria americana. Ma il più importante sostegno di questa sistemazione federativa delle imprese, che ha raccolto in fascio tutte le energie nazionali, è stata, almeno sino ad oggi, la difesa protettiva, la quale non ha servito soltanto a sorreggere, durante i primi passi, l'industria, ma l'ha accompagnata nel suo cammino ascendente, durante la sua piena maturità, consentendo ad essa l'ordinamento interno più adatto a quelle operazioni, anche violente, di conquista dei mercati stranieri, che altrimenti non si sarebbero compiute. Non dirò che ciò è effetto esclusivo della protezione, ma tutti dovrebbero convenire che la protezione è uno dei fattori da cui è derivato il maraviglioso progresso economico americano, il quale avrà pure avuto, come dice il Taussig, per sua ultima causa l'inventività e l'iniziativa del popolo, ma questa inventività e questa iniziativa, nonchè essere state represse o ridotte dalla protezione, si sono, ecco quel che c'importa, *servite proprio della protezione per raggiungere fini che altrimenti non si potevano sperare*. Certo, ben dice il Taussig, il popolo americano invano s'illuderebbe di mantenere l'acquisita preminenza senza perpetuare ed accrescere quelle qualità inventive, che sono fattore cospicuo della sua attuale floridezza, ma ciò, mentre non ha bisogno di dimostrazione, perchè è fuori di discussione la inscindibilità dei fattori da cui il fenomeno è derivato, nulla toglie all'importanza del fattore protettivo, semplice elemento senza dubbio ma elemento non trascurabile. Ed era procediamo a qualche più speciale rilievo.

Sui rapporti fra il protezionismo industriale e lo sviluppo dell'agricoltura americana sono, come spesso accade, poco persuasive le osservazioni degli scrittori liberisti per sistema. L'urbanesimo tende, anche in America, a sovraffollare le città a spese delle campagne ed ecco che la logica liberista [1]) ne deduce esser questo « *in buona parte* effetto del protezionismo industriale, che mentre trattiene gli immigrati alla costa con occupazioni comode e ben rimu-

---

[1]) CARONCINI, *op. cit.*, p. 494.

nerate, rincarisce l'impianto sul suolo e l'esercizio dell'agricoltura. sopra tutto di quella che fa largo uso di macchine »[1]). Si può subito osservare che l'urbanesimo non è un fenomeno esclusivamente proprio della economia americana e si può contrapporre che lo spopolamento delle campagne è un fatto ben altrimenti impressionante, che costituisce un importante fattore del decadimento, questo veramente sicuro, dell'agricoltura inglese indifesa. E del resto non è manifesta unilateralità attribuire « in buona parte » alla protezione il complesso fenomeno dell'urbanesimo, quale supposta conseguenza dei più alti salarî cittadini e dell'alto costo delle macchine, senza considerare che il miglioramento nel tenor di vita ottenuto nelle città, anche come conseguenza della protezione industriale, ha beneficamente reagito sull'agricoltura nazionale, intensificando e raffinando la domanda dei prodotti agricoli, stimolo potente all'intensificazione della coltura, a lato s'intende, alla decrescente produttività dei terreni? Ma poi il diretto rapporto, certo non mai unico, fra la protezione e l'intensificazione delle colture agricole e delle industrie derivanti dall'agricoltura è, in certi casi, evidentissimo. Ad esempio la bieticoltura è coltura a carattere intensivo, che richiede grandi cure, specie per la preparazione del suolo e la raccolta delle radici. Ebbene l'industria dello zucchero di barbabietola, validamente protetta così dalla tariffa Dingley (1897), come, sebbene con qualche diminuzione, da quella Aldrich-Payne (1909) ebbe tale sviluppo che la produzione dello zucchero di bietola, la quale ammontava nel 1899-900 ad appena 163 milioni di libbre, salì nel 1913-14 a 1467 milioni[2]). Questa industria ha la sua sede, quasi esclusivamente, se si eccettua lo Stato di Michigan, negli Stati dell'Ovest (California, Utah, Colorado); nè questo fatto si spiega con ragioni di clima, perchè la bietola fiorisce rigogliosa anche in una gran parte della regione nordica e centrale, bensì col principio dei vantaggi comparativi, che consiglia a preferire per quelle terre altre culture più remunerative. È un fatto importante questa specializzazione degli Stati dell'Ovest nella coltura della bietola, senza che questa invada altre regioni, nelle quali il vantaggio comparativo è minore, perchè questo dimostra che la protezione della bieticoltura ha promosso una cultura remunerativa da cui derivano industrie fondamentali per l'economia del paese, ma non ha affatto impedito che in altre regioni altre colture relativamente più produttive tro-

---

[1]) CARONCINI, *op. cit.*, p. 494.

[2]) Cfr. la tabella pubblicata dal TAUSSIG, *Some aspects*, p. 82

vino più adatta sede [1]). Il Taussig, fedele al principio della protezione dovuta alle giovani industrie, che egli trova applicabile, checchè pensassero il List ed i suoi seguaci, anche all'agricoltura, con semplice differenza di grado, giustifica la protezione della bieticoltura colla necessità di sorreggere, nei suoi primi passi, questa, come le altre industrie, ma non crede che con altri argomenti si potrebbe difenderla e deplora che il « Dipartimento di Agricoltura », nella sua propaganda intensa, continua e certo fortunata a favore di quella coltura, siasi troppo ispirato al principio « mercantilista », secondo cui l'aumento della produzione interna è sempre vantaggioso al paese.

Lo stesso autore, fondandosi sui dati del 1909-10, calcola che il dazio sullo zucchero grezzo imponga ai consumatori un aggravio annuo di circa 111 milioni di dollari, dei quali circa 50 vanno al fisco e circa 60 ai produttori di zucchero. Questa somma che i consumatori pagano ai produttori di zucchero non potrebbe considerarsi, secondo il Taussig, del tutto come una perdita netta della comunità derivante dallo aiuto concesso a una industria, che non conferisce insoliti guadagni al produttore ma impone al consumatore un prezzo superiore a quello che altrimenti egli avrebbe e neanche del tutto come un tributo in favore dei protetti estorto ad altri produttori. La verità è nel mezzo, dice il Taussig; ai produttori, e sono i più, che sono al margine e vi si mantengono mercè l'alto prezzo dello zucchero che il dazio garantisce, non si può dire che sia stato fatto alcun donativo; vi è soltanto una perdita netta a danno della comunità. I produttori non al margine hanno invece un extraprofitto, che è estorto ad altri produttori.

Ma calcoli di questo genere possono facilmente trascinarci in errore. Al solito ci si ferma a considerare quel che gli uni presumibilmente guadagnano e quel che gli altri perdono e si conclude, paragonando elementi imparagonabili, che vi è una perdita per la comunità o vi è un indebito passaggio di ricchezza da alcuni gruppi ad altri. Ma la perdita del paese non è affatto dimostrata dalla semplice osservazione di una perdita dei consumatori di quel prodotto a cui non si accompagna un extraprofitto dei produttori;

---

[1]) TAUSSIG, *Some aspects*, p. 83: « The reason for the absence of beet growing and hence of sugar beet production in the north central region is to be found in the principle of comparative advantage: agriculture is applied with greater effectiveness in other directions. It is not that the climate or soil or even the men make it more difficult to grow beets here than in Europe. It is simply that other ways of using the land are found more advantageous ».

la perdita netta potrebbe con qualche approssimazione resultare soltanto dalla dimostrazione che non fu conveniente per il paese promuovere la specializzazione delle regioni dell' ovest ed altre poche in una produzione, che mercè la protezione consentiva alla maggior parte dei produttori il puro profitto normale, perchè, senza intervento legislativo altre colture sarebbero sorte ugualmente o maggiormente produttive con minore impiego di energia, cioè senza protezione e relativo onere ai consumatori e con non minore provento fiscale per lo Stato oppure con minore guadagno del fisco, ma con minor perdita dei consumatori. Ora è facile osservare che una tale dimostrazione non apparisce possibile, dal momento che si riconosce la singolare attitudine a quella cultura delle regioni ove, in regime protettivo, ebbe così felice sviluppo e si dà per concesso che fu conveniente al paese emanciparsi dall' estero nella produzione dello zucchero e che questa produzione attecchì proprio là dove era relativamente più conveniente.

La dimostrazione ad ogni modo sarebbe sempre molto imperfetta, anche se più fondata, perchè la perdita dei consumatori di quel prodotto mal si paragona, dal puro punto di vista numerico, col guadagno che la comunità intera ricava dall' esistenza di una industria direttamente o indirettamente così produttiva. Anche qua è decisiva l' analisi qualitativa del fenomeno, senza la quale le conclusioni rischiano sempre di non avere solido fondamento. Lo stesso si dica per il guadagno del fisco, il quale non può esser valutato giustamente se non si esaminano le necessità finanziarie e l' ordinamento finanziario del paese di cui si tratta. A parte questo i calcoli, che abbiamo riferito, sono, anche per altre ragioni, contestabili. Così si considera come perdita netta dei consumatori l' aumento di prezzo del prodotto consentito dal dazio, ma non si considera quale sarebbe stato il prezzo se il paese avesse dovuto dipendere per intero dall'importazione dall'estero e anche qua si dà per dimostrato quel che si dovrebbe provare: che sarebbe stato inferiore all'attuale di quanto il dazio ha fatto aumentare il prezzo del prodotto.

Quanto poi ai produttori che godono di un extraprofitto, come si fa a dichiarare senz'altro che essi estorcono indebitamente il guadagno agli altri produttori meno favoriti? La questione è sempre la stessa: convenne o non convenne al paese portare a tal punto la bieticoltura e le industrie che ne derivano? Se convenne, quel guadagno supplementare consentito ad alcuni produttori più favoriti non fu già una estorsione ingiustificata, che avrebbesi dovuto impedire, ma fu un premio supplementare pagato all' industria, che

non si sarebbe risparmiato senza impedire all'industria di assumere quella estensione, cioè di conseguire un fine che si ammette favorevole all'economia nazionale.

Gli Stati Uniti, come tutti sanno, tengono la testa fra tutte le nazioni nella produzione del ferro e dell'acciaio. Nel 1910 la produzione americana del ferro grezzo superò i ventisette milioni di tonnellate, oltrepassando quella della Gran Bretagna e della Germania unite insieme (ventiquattro milioni e mezzo). Nel decennio 1900-1910 la produzione americana si raddoppiò, ma già fin dal 1890 gli Stati Uniti avevano conquistato la loro posizione dominante, lasciando addietro l'Inghilterra, che fino ad allora era stata la vera dominatrice del mercato [1]). « It, osserva il Taussig, as the extreme protectionist contend, the growth of domestic industry is in itself proof of the success of their policy, a degree of success was attained in this case that could admit of no cavil ».

Ma i liberisti contrappongono che è semplicistico concludere in favore della tariffa protettiva in base ad un criterio, nonchè insufficiente, senza vero significato; non contestano che sia degno di tutta l'ammirazione l'incredibile sviluppo di una industria veramente fondamentale, quale è quella del ferro e dell'acciaio, ma affermano che ciò fu ottenuto non per effetto della protezione, ma come conseguenza di altre cause, che con la disciplina protettiva non hanno nulla a che fare: fortunata scoperta di giacimenti minerarii, trasformazione dei mezzi di trasporto, favorevoli condizioni di lavoro, rivoluzione nell'impiego dei mezzi tecnici, economico ordinamento dell'impresa ed altre varie. Anzi, aggiungono, senza la protezione noi avremmo risparmiato alla nazione l'onere che ad essa derivò dal maggior prezzo dei prodotti in ferro e acciaio fino al 1895 circa, come quello che superava il prezzo britannico talvolta dell'intero ammontare del dazio talvolta meno, ma sempre in ogni caso in misura assai notevole (il Taussig ha documentato il fenomeno per un prodotto tipico, le sbarre d'acciaio).

Dunque concludono, il resultato che si attribuisce alla protezione si deve a cause del tutto estranee; quel che invece senza

[1]) Le cifre seguenti, che tolgo dal TAUSSIG, *Some aspects*, p. 117 documentano la rispettiva posizione delle industrie Britannica, Americana e Germanica negli anni 1870, 1890, 1900 e 1910 (migliaia di tonn. di 2240 libbre):

	Gr. Bretagna	St. Uniti	Germania
1870 . . .	5963	1665	1391
1890 . . .	7904	9203	4568
1900 . . .	8960	13789	8384
1910 . . .	10012	27304	14556

dubbio la protezione ci ha dato è il forte aggravio dei consumatori per un lungo periodo; noi l'avremmo evitato senza in nulla modificare le vicende dell'industria americana.

Una contraddizione salta subito agli occhi: la protezione distrugge ricchezza, è sempre fonte di gravi danni per la nazione. Se questo è vero di fronte a fenomeni certo impressionanti, come quello dell'industria del ferro in America, indice manifesto di un arricchimento prodigioso, per dimostrare la tesi tradizionale non basta asserire che la protezione non fu tra le cause favorevoli, bisogna dimostrare che fu tra le cause contrarie e che senza l'azione di quell'ostacolo si sarebbero avuto resultati di non poco superiori. Soprattutto un punto occorre chiarire: è vero oppure non è vero, o non è vero sempre, che il regime protettivo scoraggia e quasi addormenta le iniziative individuali e quindi ostacola i progressi tecnici ed economici delle industrie? Se è vero come mai la storia dell'industria del ferro in America ci dimostra, a confessione degli stessi apoligisti della « libertà » senza condizioni, che la vigoria delle iniziative, onde, in tutte le forme, derivò il progresso dell'industria fu la causa predominante dei successi ottenuti? Dunque la protezione le ha favorite, non le ha ostacolate. Non vale quindi parlare di « altre cause », che nessuno contesta, perchè quelle altre cause agirono senz'alcun dubbio in favorevole combinazione con la disciplina legislativa: formarono in sostanza con essa *una causa unica* e come tale non frazionabile in tanti separati motivi [1]). Ma, altri dice, la protezione promosse la concentrazione della attività americana in alcune industrie, questa specialmente del ferro; la libertà avrebbe consentito una più equa e più « naturale » diffusione delle energie. È vero, ma precisamente questa concentrazione, quando, entro certi limiti, avvenga attorno ad industrie fondamentali nell'ordinamento industriale per le quali non difettano attitudini spontanee, fa con-

[1]) Mostra di ammetterlo anche il TAUSSIG, quando scrive in *Some aspects*, p. 150: « Rich natural resources, business skill, improvements in transportation, widespread training in applied science, abundant and manageable labor supply, these perhaps suffice to account for the phenomena. But would these forces have turned in *this direction* so strongly and unerringly but for the shelter from foreign competition? Beyond question the protective system caused high profits to be reaped in the iron and steel establishments of the central districts and the stimulus from great gains promoted the unhesitating investment of capital on a large scale ».

E poco dopo (p. 151): « And very possibly those economist who, being in principle neither protectionist nor free traiders, seek to be guided only by the outcome in the ascertained facts of concrete industry, would render a verdict here nont unfavorable to the policy of fostering " national industry " ».

quistare (anche gli avvenimenti attuali lo dimostrano) una tale decisiva preminenza alla nazione, che dimostra ragionevole quella coordinazione delle attività e irragionevole l'abbandono delle energie produttive alla loro sorte « naturale », quasi l'integrazione legislativa fosse un elemento innaturale.

Quanto al « sacrifizio » che la comunità americana dovè tollerare, sotto forma di maggior prezzo dei prodotti di ferro ed acciaio fino al 1895, come si deve valutare? Vi fu pure chi, ricorrendo ad un calcolo altrettanto semplice quanto infondato lo misurò moltiplicando l'ammontare del dazio per il totale della produzione americana durante il periodo di prezzi più elevati [1]).

A parte tutto quanto si dirà, una valutazione di tal genere non ha fondamento pel semplice fatto che la protezione non fece elevare il prezzo interno costantemente dell'intero ammontare del dazio, come il Taussig dimostra. Questo scrittore mette poi in rilievo pel ferro ciò che noi avvertivamo poco fa per un altro prodotto: che non si può prendere in considerazione, per misurare il sacrifizio sostenuto, il prezzo del prodotto concorrente depurato dal dazio, ma si dovrebbe tener presente il prezzo quale sarebbe stato se il mercato americano fosse stato libero, poichè i due prezzi a torto s'immaginano coincidenti. « But with the exraordinary increase in the American demand after 1880, the additional quantity could nat have been suppled from Great Britain except on harder terms. The price of iron in Great Britain would have risen in face of so great an addition to the annual demand, and the common international level would have been somewhat higher than the British price was in the absence of this demand ». Giusto il concetto del Taussig, ma non in tutto le deduzioni. Perchè la domanda americana se il mercato fosse stato provvisto dalla industria inglese, non sarebbe stata certo quale si manifestò ai vari gradi di sviluppo della industria nazionale e ciò per le molteplici interdipendenze fra domanda ed offerta; perchè ad ogni modo non si può asserire *a priori* quale influenza avrebbe avuto sul prezzo internazionale un aumento di domanda del prodotto britannico o d'altri paesi, non potendosi indovinare quali precise reazioni avrebbe determinato sull'offerta del prodotto in questi paesi. È poi chiaro che, in regime di libertà, la domanda del prodotto inglese non si sarebbe accresciuta di tutta la domanda americana (sia pure che s'abbia considerare non quella che fu in regime di protezione, ma quella che sarebbe stata nelle

---

[1]) WELLS, *Recent economic changes*, pp. 469-70 in TAUSSIG, *op. cit.*, p. 145.

opposte condizioni), ma di una parte soltanto, chè, anche sotto l'impero della libertà, l'industria nazionale avrebbe certamente fronteggiato *pro parte* la domanda nazionale.

Comunque, è fuor di dubbio che i consumatori Americani pagarono per un certo periodo i prodotti in ferro ed acciaio, in seguito alla protezione, più di quel che li avrebbero pagati senza la protezione. Ma sotto lo stimolo dei maggiori prezzi consentiti dalla protezione fu prodotta una quantità di ricchezza, che si diffuse nel paese, risarcendo in tutto o in parte agli stessi consumatori danneggiati e consentendo alla nazione americana di conquistare nel mondo una posizione dominante in una delle industrie fondamentali.

La « distruzione » di ricchezza fu dunque (ecco uno dei casi più evidenti) apparente. Nè vale il dire, ripetiamo, *che sarebbe avvenuto lo stesso* e che quindi quel temporaneo aggravio dei consumatori fu perdita netta per la nazione. Una proposizione di tal fatta, ripetiamo, è assurda, perchè la protezione non può non avere avuto una determinata influenza. È questa una soluzione a cui si appigliano i teorici dell'assenteismo statale di fronte ai fatti ad essi contrarî. Non potendo dire che la disciplina legislativa riuscì favorevole, ne tacciono o dicono che non ebbe alcun effetto. Ma è proprio questa una conclusione inammissibile, perchè dalla combinazione di quel fenomeno cogli altri qualche effetto derivò certo o favorevole o contrario; è contro la logica più elementare asserire, a difesa del principio assenteista, che non ne ebbe alcuno. E allora, essendo impossibile *non scegliere*, è chiaro che non può esser dubbia, nel nostro caso, la scelta.

L'esempio dell'industria del ferro Americana conferma l'inaccoglibilità del tradizionale principio delle « giovani industrie ». Giovane, « infantile » una industria secolare, dalle dimensioni colossali? L'applicazione del principio avrebbe portato all'abbandono della protezione proprio nel periodo del suo maggior splendore, quando conquistò il mercato interno e affrontò i mercati stranieri, sotto l'usbergo di una organizzazione poderosa. Analogamente e a maggior ragione si può dire della industria del ferro in Germania. Nel 1879, quando la tendenza rigidamente protezionista s'impose, l'industria cominciava proprio a perdere quei caratteri propri del periodo iniziale, che ebbe durante gli anni dal 1840 al 1870 [1]).

---

[1]) Lo nota bene il SERING, *Geschihte der Preussish-Deutshen Eisenzölle von 1818 zur Gegenwart*, in *Schmoller's Forschungen*, IV. Anche il TAUSSIG, sostenitore del principio della protezione alle industrie giovani dice che è veramente un po' strano

È fuor di dubbio che la « Tariffa » favorì alcune delle combinazioni monopolistiche, che s'impadronirono di parecchie industrie americane sullo scorcio del secolo XIX. Così il « trust » per il raffinamento dello zucchero (« *the Sugar trust* »), la combinazione fra i produttori del rame, il « pool » nell'industria delle verghe d'acciaio (« the Steel Rail Association ») che, riunitosi poi con altre unioni monopolistiche in varie industrie complementari, diede origine, nel 1901, alla grande e celebre « Steel Corporation », poderosa organizzazione federativa delle industrie dell'acciaio, tipo di sindacato-complesso (cfr. § 120) da cui certo non esulano, nè lo potrebbero, elementi monopolistici, come quello che controlla circa il 60 % della produzione nazionale. Ma questi ed altri fatti non impongono affatto di riconoscere giusta una sentenza che fu pronunziata dalla « Industrial Commission » nel 1899: « essere la tariffa protettiva *la madre* di tutti i trusts ». Perchè se è vero che le combinazioni monopolistiche protette dalla « Tariffa » poterono per un periodo temporaneo godere di profitti superiori a quelli di un regime di competizione, e se anche si può consentire che la Tariffa aiutò il procedimento di concentrazione, che si affermò irresistibile nelle grandi industrie americane, sarebbe senza ragione attribuire alla protezione un movimento, che ebbe cause diverse e più profonde, in quanto nacque specialmente dalla necessità di stringere in un fascio le imprese nazionali, sfruttare concordemente le risorse del paese e muovere alla conquista dei mercati esteri. Certo fra la protezione e la organizzazione monopolistica delle industrie vi sono mutui rapporti di dipendenza, ma se è fuor di dubbio che l'ordinamento monopolistico delle industrie americane fu un fenomeno in gran parte non dipendente dalla tariffa protettiva, è fuor di luogo incolpar la « Tariffa » di effetti di cui non poteva esser capace ed è più giusto riconoscere che la tendenza protettiva fu anche sostenuta dal movimento sindacale, il che è quanto dire che fu essa stessa un

---

applicare l'appellativo di « giovane » a un tal colosso come l'industria Americana. « But, egli aggiunge, as has been pointed out, the contention that protection operates in the end to lower prices is simply the joung industries argument in a different turn of phrase ». Il che veramente non è in accordo con la tradizionale esposizione dell'argomento, l'unica ammissibile, se si vuole mantenere alle espressioni il loro significato e riferirsi al pensiero di Stuart Mill, come fu inteso da lui, dai suoi seguaci e dai suoi avversarii.

Del resto lo stesso illustre scrittore Americano, che è senza dubbio la più alta autorità in argomento, aveva di quel principio fatto ben diversa esposizione ed applicazione nella sua *Tariff history*, come in parte vedemmo. Ora ne riconosce, se ben pensiamo, *implicitamente* la fallacia, ma procura di presentarlo sotto altra veste, mantenendo il nome.

fenomeno che si potrebbe chiamar « naturale », nel senso che fu imposto dalle stesse circostanze storiche. D'altra parte è pur vero (e le recenti indagini del Taussig lo confermano) che se le organizzazioni così dette monopolistiche, sotto l'egida della « Tariffa », per un certo periodo, realizzarono alti beneficii di monopolio, non poterono sfuggire agli effetti della concorrenza potenziale nè resistere poi alla concorrenza effettiva, senza che la « Tariffa » potesse nè punto nè poco impedire gli effetti di questa competizione, o potenziale o reale, che ridusse i prezzi e limitò i profitti al livello normale [1]).

D'altra parte non si può dimenticare un altro punto importante: alcune di queste unioni monopolistiche fra imprese affini, prepararono vaste organizzazioni federative a tipo moderno, cioè tra imprese complementari delle quali non è contestabile la molteplice benefica influenza; specie il risparmio nei costi e la relativa fissazione dei prezzi, che, con vantaggio generale, quelle federazioni poterono promuovere, estendendo la loro azione anche oltre i confini del paese senza soppressione, almeno totale, della concorrenza moderatrice. Ne è massimo esempio la « United States Steel Corporation », che resultò dalla federazione di organizzazioni monopolistiche le quali ebbero prima decenni di vita autonoma. Nè certo alla più moderna ed utile forma di unione saremmo giunti senza passare, nelle singole industrie federate, per il primo stadio di combinazione interna a tipo monopolistico. È dunque assai superficiale giudicare degli effetti della protezione sul movimento sindacale americano, comunque non esagerabili, tenendo presente soltanto il primo stadio di quel movimento e non già il secondo che dal primo direttamente discende. Se la protezione favorì le prime combinazioni e se da queste derivò la mirabile organizzazione federativa tra industrie connesse, che fa di sè così buona prova ovunque e non nella sola industria dell'acciaio, è chiaro che un rapporto di derivazione storica intercede anche tra la protezione e l'organizzazione federativa attuale.

---

[1]) Così, per la combinazione fra i raffinatori dello zucchero esplicitamente riconosce il TAUSSIG, *Some aspects*, p. 107: « The history of the sugar trust, so far as its refining operations are concerned, supports the view that protection, thoug it may stimulate the formation of a combination and for a time swell its profits, does not enable monopoly gains to be maintained permanently. After a few years of hig profits, competition has set in. The strictly manufacturing profit in the long run was kept within competitive limits ». Al contrario il PIERCE, nel citato scritto *The Tariff and the Trusts*, vuol riconoscere troppo frequentemente diretti ed esclusivi rapporti di causa ad effetto tra la tariffa americana e l'organizzazione monopolistica delle industrie.

La politica di esportazione della « Steel Corporation » ci offre la dimostrazione più convincente di quanto abbiamo a suo luogo (cfr. § 189) affermato circa i caratteri che contraddistinguono il *dumping* dalla politica monopolistica, con la quale a torto si confonde.

« La Steel Corporation » riuscì ad imporre nei mercati esteri una parte dei suoi prodotti vendendoli stabilmente a prezzi inferiori a quelli domestici. Il prezzo delle verghe d'acciaio, nel mercato interno, per ricordare l'esempio più caratteristico, fu stabilito dalla « Steel Corporation » in 28 dollari la tonnellata e tale rimase per lunghi anni; quello estero invece era d'alquanto inferiore. La « Corporazione », fedele alla sua politica di fissazione dei prezzi e di graduale conquista dei mercati stranieri, mantenne per parecchi anni inalterati questi prezzi, nonostante l'aumento progressivo delle spese di produzione. Cosicchè dal 1902 al 1910 il prezzo interno conferiva al produttore qualche benefizio supplementare oltre la pura reintegrazione del costo e quello estero naturalmente inferiore era probabilmente appena alla pari del costo (cfr. però a proposito di questa distinzione dei costi le nostre osservazioni a p. 605); dopo il 1910 circa il prezzo interno era di poco superiore al costo e quello estero di alquanto inferiore cosicchè in complesso i produttori non avevano o quasi alcun guadagno di monopolio.

È evidente dunque che il « dumping » si risolveva in una progressiva riduzione e quasi soppressione dei guadagni di monopolio della « Steel Corporation », nonostante la situazione quasi monopolistica, di cui poteva prevalersi, nell'abbandono quasi totale di questi guadagni, pel duplice fine di fissare il prezzo all'interno e di dominare stabilmente i mercati esteri. Ben lungi dal presentarsi quale un aspetto della ordinaria politica monopolistica, come pure lo definisce il Taussig, accurato descrittore di questi interessantissimi fenomeni Americani, ne apparisce la più evidente negazione e documenta perciò tutto quanto abbiam detto sul vero carattere del « dumping ». La tariffa protettiva favorì in due modi questa politica, indubbiamente vantaggiosa al paese: preparò, come abbiam detto, gli elementi per la integrazione delle imprese complementari, che diede origine alla « Steel Corporation » e consentì la stabile diversità dei prezzi estero ed interno, con aggravio soltanto apparente dei consumatori nazionali, che, senza la vendita all'estero a prezzi ridotti, non avrebbero potuto essi stessi godere di tutti i beneficî derivanti dal risparmio di spese generali che dalla più ampia produzione direttamente conseguiva. Certo sembra strano, a primo aspetto, che una corporazione quasi monopolistica riducesse in tal modo, quasi

fino a sopprimerli, i suoi guadagni di monopolio. ma ciò viene precisamente a confermare la limitazione del puro principio edonistico tradizionale, dal quale non si vuole escire a nessun patto. nonostante che l'evidenza, in parecchi casi. dimostri la influenza di elementi estranei al puro tornaconto individuale sulla stessa condotta dei produttori. L'orgoglio nazionale non v'ebbe certo piccola parte [1] Non bisogna naturalmente credere che il sindacato venda tutti i suoi prodotti a prezzo inferiore a quello interno; si tratta soltanto

[1] Il TAUSSIG, *Some aspects*, p. 208, denomina questa politica del « dumping » quale fu attuata dalla « Steel Corporation » « one form of the discriminations in price which appear under monopoly conditions » ed aggiunge: « the monopolist sell at hig prices where he can, and accepts lower prices where he must ». Ma poi, descrivendo i fenomeni come nel testo abbiamo esposto, riconosce che, in sostanza, quella politica riusciva ad una vera eliminazione dei guadagni di monopolio. Soltanto l'A. pensa che il sindacato vi arrivasse quasi non volendo e a malincuore, contrariamente ai veri suoi intenti. « Yet the established policy of a fixed domestic price, the fear of public discussion about a rise in price, the higgling of the market as regards foreign prices, a disposition to go slow and await a possible turn in the tide of rising expenses, — these might explain an acquiescence through a considerable period in a situation quite at variance with what had been expected from the dumping policy ». Ma perchè dobbiamo proprio supporre che il sindacato si aspettasse resultati diversi da quelli che ottenne e per cui si adoperò?

Lo stesso autore distingue altre forme di « dumping », oltre questa dovuta al monopolio e che, a suo giudizio, rappresenta una applicazione della politica monopolistica. Egli parla anche di una altra specie di « dumping », quella che ha per suo fondamento un premio di esportazione, incoraggiante la vendita del prodotto nei paesi esteri a prezzi più bassi. A sua volta questo « dumping » può essere temporaneo o stabile. Se è stabile, dice l'Autore, non vi sarebbe ragione alcuna di impressionarsene, a meno che non si abbiano a dimenticare i più comuni ragionamenti sul commercio internazionale ed accogliere le più rigide vedute protezionistiche (« the crude protectionist view *in toto* »). « If one country chooses to present goods to another for less than cost; or lets its industrial organisation get into such condition that a monopoly can levy tribute at home, ant is then enabled or compelled by ist own interest to present foreign consumers with goods far less than cost, — why should the second country object? Is not the consequence precisely the same, so far as that other country is concerned, as if the cost of the goods had ben lowered by improvements in production or transportation, or by any method whatever? Unless there is something harmful *per se* in cheap supply from foreign parts, why is this Kind of cheap supply to be condemned? ». Se invece il « dumping » è temporaneo il paese è veramente minacciato dal « dumping » straniero, perchè in seguito a quel procedimento aggressivo si verifica il passaggio di capitale e di lavoro ad altre industrie, con tutte le non lievi difficoltà del ritorno all'antico appena le condizioni eccezionali son terminate.

Ma queste osservazioni non sembrano in tutto accoglibili. Innanzi tutto non vedo in che il « dumping » sorretto da un premio di esportazione si distingua da quello che ha per suo fondamento il monopolio o quasi - monopolio industriale. Il premio di esportazione, in quanto non è neutralizzato con un dazio protettivo dal paese in cui avviene la importazione, si risolve in una limitazione della concorrenza fra le industrie estere favorite dal premio e quelle nazionali non protette e quindi conferisce alle industrie estere un sovraprofitto di carattere monopolistico,

di una parte di essi; altri s'inoltrano ugualmente nei paesi esteri senza che il « dumping » ne assicuri la vendita e in questo caso un beneficio di monopolio non manca ai produttori, compensandoli parzialmente della volontaria rinunzia ai beneficî monopolistici per fini che, come ho detto, non rientrano nella concezione comune della convenienza individuale.

Un'altra industria Americana, quella della seta, documenta ancora una volta che l'influenza della protezione può non essere tra-

---

diretta conseguenza del premio. Ora o le industrie estere si avvantaggiano per intero di questa situazione monopolistica o non se ne avvantaggiano interamente, ma, per promuovere la penetrazione all'estero, rinunziano a una parte del profitto che potrebbero altrimenti assicurarsi, convalidando con la loro attività privata l'attività dello Stato.

Il « dumping » certo si deve riconoscere nell'uno e nell'altro caso.

Non mancano, anzi sono, nel primo caso, più evidenti i fini di carattere pubblico, che rappresentano, come dicemmo, un elemento della politica del « dumping »; essi sono più direttamente attuati dallo Stato mercè la concessione del premio e se anche il produttore, in tal caso, si avvantaggia, come appare improbabile anche di fronte alla concorrenza potenziale nel paese oggetto del « dumping », dell'intero premio, non perciò manca il sacrificio determinato dalla volontà di penetrazione nel paese estero; soltanto questo sacrificio non è sostenuto dalla industria privata, ma dallo Stato, che paga il premio d'esportazione. Se infatti l'industria che esercita il « dumping » nel paese estero volesse, avendone i mezzi, e innanzitutto il monopolio o quasi monopolio interno, svolgere questa sua politica senza il premio statale, dovrebbe precisamente consentire, in vario grado, come a suo luogo dicemmo e come l'esempio tipico della « Steel Corporation » documenta, una rinunzia al massimo reddito, il premio trasferisce in parte nello Stato il sacrificio, che altrimenti l'industria privata sosterrebbe per il fine di carattere pubblico dominante il « dumping ». Ciò non toglie che normalmente, come l'esempio germanico ci attesta, anche il « dumping » che ha per suo sostegno un premio di esportazione, richieda una intesa monopolistica, se non una vera federazione o fusione fra le imprese, nonchè il concorso dell'attività privata con quella dello Stato per ottenere lo scopo della penetrazione aggressiva nei mercati stranieri. Naturalmente (non bisogna dimenticarlo) non basta per riconoscere il « dumping » l'esistenza del premio statale e neanche che il prezzo di esportazione sia inferiore al prezzo interno, è necessario che la differenza tra i due prezzi sia tale da documentare la volontà di penetrazione nel paese oggetto del « dumping », con sacrificio dello Stato o, più spesso, dello Stato e dei privati insieme.

Quanto alla distinzione degli effetti di questo « dumping » a seconda che si presenti come stabile o temporaneo, non mi sembra accoglibile. La « stabilità » del « dumping » bisogna intenderla sempre in senso relativo (cfr. p. 609), perchè la stabilità vera e propria è in contraddizione col carattere aggressivo che il « dumping » presenta.

Come si possono, in ispecie, identificare i vantaggi derivanti ai consumatori nazionali da un miglioramento tecnico, da una più economica organizzazione delle imprese, da una riduzione dei costi insomma con l'illusorio beneficio di un risparmio sul prezzo di un prodotto consentito, anche per un periodo relativamente stabile, col fine di conquistare il mercato e, per solito (anche qua l'esempio germanico lo dimostra), di asservire, se non sopprimere, le industrie nazionali? Vi è una differenza essenziale economico-politica, che appunto con la indagine economico-estrinseca non si riesce a comprendere, ma che è pure evidente.

scurabile e conforme alla più manifesta convenienza nazionale. L'industria Americana della seta è figlia di una protezione secolare. I dazî prima moderati (25 % sulle manifatture di seta nell'atto del 1846, 19 % in quello del 1857) raggiunsero più alte cifre dopo la guerra, sino a toccare il 60 % nel 1864, misura alla quale rimasero fino all'anno 1883, in cui furono lievemente ridotti.

Nel 1897 i dazî *ad valorem* furono sostituiti con più gravosi dazî specifici, che la riforma del 1909 lasciò quasi inalterati. Anche l'ultima riforma del 1913 non ha gran che indebolito la protezione dell'industria essendosi limitata a introdurre, in luogo dei dazî specifici, gli antichi dazî *ad valorem,* varianti dal 45 al 50 %. Il Taussig, dopo un esame, come sempre, accurato dei grandi progressi economici e tecnici dell'industria (quanto a quest'ultimi giova tener presente che la maggior parte delle macchine da setificio Americane è oggi di fabbricazione Americana frequentemente imitata all'estero), conclude che la protezione ebbe indiscutibile successo, che è anzi questo uno dei casi in cui veramente si dimostra ben applicata la protezione alle « giovani industrie ». Qua veramente si può di nuovo osservare che mal si appropria il vocabolo d'industria « giovane » ad una industria quasi secolare, che tuttavia deve continuare a svilupparsi in regime protettivo; ma resta ad ogni modo, come dato importante dell'esperienza protettiva, il caso dell'industria serica Americana, che con la difesa legislativa attuò ogni sorta di miglioramenti tecnici, mentre contemporaneamente, sotto gli auspicî della libertà, decadeva in Inghilterra la vecchia manifattura della seta. Chè se una nuova, con più moderno ordinamento, la sostituiva si mantiene anch'oggi in proporzioni così modeste da non consentire alcun paragone col « giovane gigante Americano », per ripetere le parole del Taussig. È pertanto incerto che abbia proprio ragione questo scrittore quando, sia pure dubbiosamente, osserva che la protezione, per l'indole del popolo Inglese, avrebbe dato risultati assai meno lieti in Inghilterra. « Bearing in mind the general character of British industrie, their tenacious adherence to ways well-approved, their sustained excellence in the goods of established position, one is led to question whetever any prospect existed of eventual gains under protection. The British have doubtless done their best under free trade ». Chi può proprio dire con sicurezza che quei caratteri dell'industria Inglese sieno proprio « naturali », anzichè il prodotto di elementi storici, tra i quali il persistente regime liberistico? Comunque, se pur fosse vero, l'esempio Americano confermerebbe che l'azione deprimente della protezione è tutt'altro

che dimostrata, almeno come fenomeno universale, come « logica » necessità [1]).

Dagli autori ossequenti ai fatti si riconosce che anche nell'industria del cotone la tariffa protettiva Americana ha fatto buona prova e, sebbene si pensi da alcuno che il regime protettivo abbia perdurato più a lungo di quel che fosse necessario, si è generalmente disposti ad ammettere che non ostacolò, anzi favorì, il perfezionamento tecnico e promosse l'ordinamento più economico dell'impresa produttrice [2]) e lo sviluppo commerciale dell'industria; si ammette

---

[1]) Lo riconosce il TAUSSIG, *Some aspects*, p. 353: « The history of many industries (such as iron, silks and cottons) indicates that protection and progress one not incompatible ».

[2]) COPELAND, *The cotton manufacturing industry*, cit., p. 15: « The act of 1816 probably did serve to assist the infant industry, and later acts moy have somewhat encouraged the production of goods of a higher grade ». Secondo lo stesso autore però (conformemente WEBBER, *History of cotton manufacture in the U. S.*, ivi cit., p. 57) « by 1860 the protective sentiment was on the wane among American cotton manufacturers ». Lo stesso autore procede ad una descrizione assai efficace dei progressi tecnici dell'industria, paragonandone lo sviluppo con quello della concorrente industria Inglese. « The English inventions have been, perhaps, more in the direction of quality. while the American inventions have been along the line of quantity. It is true that the Americans have not sacrified quality, and at times have actually sought it, but their object has been primarily to secure quantity. The American manufacturer must needs economize in labor, and accordingly he has devoleped machines to that end. He has adopted machines suited to the peculiar conditions with which he has face to face, especially those which would cut down the labor cost. He has adopted them to the production of large quantities of standardized patterns. And, further, he has developed machines which permit the utilisation of the most available supply of labor, the unskilled immigrant. It is to this development and adaptation, far more than to any protective tariff, that the progress of cotton manufacturing in the United States during the last half-century has been due ». Ma dunque l'autore consente che la tariffa protettiva contribuì al progresso dell'industria. E del resto siamo sempre di fronte al solito problema: se la protezione agì, e concordemente con tutti gli altri fattori, se non ostacolò, anzi stimolò, il perfezionamento tecnico dell'industria e, quel che è anche più significativo, promosse, come nel testo generalmente si osserva per l'industria Americana, e come resulta, quanto al cotone, dalle parole dello stesso Copeland, la sua *specializzazione* in confronto delle industrie concorrenti, è chiaro che la protezione Americana, nonchè ostacolare la divisione del lavoro fra l'America e il Continente Europeo, riuscì piuttosto a favorirla. È verissimo che alcune branche dell'industria, specialmente i prodotti più fini, per le quali mancano in America le condizioni di « vantaggio comparativo » mal resistono alla concorrenza Inglese, ma ciò non toglie che i rami fondamentali di questa industria, alla pari delle altre che potremmo chiamare *centrali* nell'organizzazione industriale Americana, abbiano potuto, in regime di protezione, costituirsi su basi granitiche e conformemente alle attitudini Americane resultanti da un complesso di fattori, che all'industria Americana hanno impresso speciali caratteri differenziali in confronto con le industrie concorrenti. Anche il TAUSSIG, *Some aspects*, pp. 293-94, giustamente osserva, a conclusione delle accennate indagini sulla manifattura del cotone: « On the whole the evidence is that, in the

che agì insomma concordemente con vari altri importanti fattori di progresso [1]).

Minori successi ebbe invece la « Tariffa » nell'industria della lana, che, nonostante la protezione non riuscì a conquistare la « efficienza » delle altre industrie americane, rimase indietro in confronto al movimento generale Americano e, ciò sia detto per il ramo della cardatura, dello stesso livello industriale Europeo. In qual senso la protezione ha fallito al suo scopo? Certo la protezione non ha potuto trasformare alcune condizioni iniziali, che impediscono, almeno sino ad oggi, agli Stati Uniti di avere in questa industria quella stessa superiorità che hanno così gloriosamente acquistate in altre molte. L'industria della lana, specie il ramo della cardatura, ha meno spiccate le caratteristiche della industria moderna e meno si presta ad impadronirsene: grandi impianti, organizzazione complessa, applicazione amplissima di specie quasi automatiche di macchine, scarsa individualità. Più si avvicina ai caratteri della moderna industria il ramo della filatura, il quale infatti è pervenuto, sotto parecchi aspetti, ad un grado di sviluppo assai superiore [2]),

---

United States at least, high protection has noot been inconsistent with enterprise, invention, forging ahead. There is ground, on the contrary, for saying that it has in some degree contributed to such progress.... It would be going quite too far to say that the protective system has been the main cause of the advance in organisation and in technical equipment which has appeared in so many American industries and in the cotton manufacture among them. The general sweep of the country's industrial movement — the wast resources waiting to be exploited by an enterprising people, the keen atmosphere of democracy, the free scope of every talent, the concentration on money making and wealth producing of the enormous intluence of social emulation, — here are underlying forces much more powerful. But it is not be denied that these forces have been directed by protection into some fields which they might not oterwise have touched, and in which they have operated with effects similar to those wrought in American industry at large ».

[1]) Cfr. Copeland, *op. cit.*, pp. 161 ss., sulle varie forme di « amalgamazione » e d'« integrazione » nell'industria del cotone. L'A. esattamente definisce i vari fini delle due specie di sindacati. Delle amalgamazioni dice: « The success of amalgamation for the former purpose depends upon the economics to be gained from a further increase in the size of the units, for the latter upon the possibility of securing control of supplies of raw material, or of methods and machinery, whereby it may restrict the rise of competitors ». Delle integrazioni: « Its object is not so much the elimination of competition, as the securing of economies through the control of supplementary branches and particulary in buying and selling ».

[2]) Taussig, *Some aspects*, p. 356: « The worsted industry, on the other hand, exhibits in all countries the more dominant characteristics of modern industry, — highly-developed and quasi-automatic machinery, standardized material, large plant, a dominance of organization, and (in comparison with the older branch) a lack of individuality. These characteristics appear most sharply in the manufacture of the staple grades of fabrics.... ».

ma tuttavia non sembra, secondo il Taussig, che dia sicuri segni di poter mantenere il passo col movimento generale delle industrie negli Stati Uniti [1]). Nel complesso, gli Stati Uniti non hanno, sino ad oggi, nell'industria della lana quelle ragioni di superiorità in confronto con l'Europa, che in molte altre industrie possiedono, nè le hanno potute acquistare, nonostante la protezione. Nell'industria della lana, e della cardatura in ispecie, è comparativamente assai più alta l'applicazione del lavoro qualificato, la cui remunerazione è, in paragone, più elevata negli Stati Uniti che in Europa; onde, per l'industria, un motivo d'inferiorità nella concorrenza con l'estero [2]). Ecco indiscutibilmente un caso nel quale la protezione, almeno in alcuni rami dell'industria, rappresenta un aggravio per la collettività, che non appare direttamente compensato, nè prossimo ad esserlo, per virtù della industria medesima, come, con pari evidenza, è invece accaduto in diverse altre industrie Americane. Si può soltanto osservare che questo « esperimento » non si deve ragionevolmente considerare in se stesso, separandolo dall'intero sistema Americano di cui fa parte. Gli Stati Uniti, con la protezione secolare delle industrie più svariate, han contribuito a riconoscere, e sviluppare integralmente le loro naturali risorse, tesoreggiando sapientemente tutte le condizioni di comparativo vantaggio in confronto dell'Europa. L'esperimento, in sostanza, è stato unico e si può considerare nel suo complesso perfettamente riuscito. Ma era assurdo aspettarsi che riuscisse *in toto;* che in nessun ramo d'industria si dovesse verificare una perdita o un minor guadagno. come non era giusto pretendere che si dovesse prevedere sin da principio la minore definitiva possibilità di qualche industria di adattarsi a quei caratteri da cui deriva la superiorità Americana. Il progresso tecnico, continuo e sempre più promettente, che è principal vanto dell'industria americana, doveva anzi, a parte la difesa degli interessi costituiti, ingenerare la legittima speranza che

[1]) TAUSSIG, *op. cit., l. cit.*: « While the carded woolen branch may be said to have been left behind by the American industrial current, the worsted branch simply kept up with the general European movement, and showed little sign of keeping pace With that in the United States ».

[2]) TAUSSIG, *op. cit*, p. 359: « In American industry at large, the man of mechanical capacity and training is en great demand.... It is among the characteristics of our general industrial conditions that the gap between the wages of skilled and unskilled is greater than in the other countries.... Any industry which calls for such men must pay wages at the current rates; and if it cannot secure from them results commensurable to the pay, and if its products are subject to foreign competition, it « needs » protection and clamors for it. Precisely this seems to be the case in the woolen manufacture ».

anche nell'industria della lana la superiorità americana si affermasse, dopo un certo periodo, così trionfalmente come nelle altre industrie. Tutto ciò, s'intende, senza disconoscere l'importanza della pressione esercitata dagli interessi particolari reclamanti la protezione.

Ma, quel che non meno importa, è lecito affermare che l'esperimento protezionistico americano, in quanto contribuì a rivolgere le energie della nazione secondo direttive proprie e ad assicurare ad essa su stabili basi la sua comparativa superiorità in certe industrie, in confronto con le altre nazioni, fu un esperimento in massima vantaggioso per tutti e contribuì, per parte sua, più di quel che avrebbe fatto l'assenteismo liberista, a quella divisione internazionale del lavoro, che, come si è detto, a torto si chiama « naturale » per la sua estrema precarietà dovuta a cause multiformi e contingenti [1]).

Specialmente contribuì a garantire una utile divisione del lavoro industriale tra gli Stati Uniti e l'Europa e più particolarmente tra gli Stati Uniti e l'Inghilterra, fondata sulla diversa qualità del prodotto e sul costo comparativo di produzione. Promovendo l'ingegnosità inventiva, la larga applicazione delle macchine, la federazione e coordinazione delle imprese, formò e consolidò la superiorità americana nella produzione dei prodotti meno fini e meno individualizzati nei quali meno è richiesta la speciale abilità dell'artefice. Nella fabbricazione degli altri prodotti la superiorità Inglese rimane e la importazione di essi negli Stati Uniti continuò anche sotto il regime degli alti dazî. Certo nei rapporti con gli altri

---

[1]) Aveva qualche ragione di scrivere il Patten, *op. cit.*, p. 509: « Ciascuna nazione è molto più utile alle sue vicine traendo dalle proprie risorse il massimo profitto, che se adoperasse il proprio suolo e le proprie risorse in modo da subordinare la propria nazionalità a qualche altra nazione ».

L'autore pensava anche, non senza qualche fondamento, che « una politica nazionale in America poteva far nascere un superiore stato industriale e quindi costringere altre nazioni a ricorrere a' mezzi medesimi adoperati dagli Americani ». E citava l'esempio dell'Inghilterra, la quale « non rinunziò al suo isolamento se non quando la sua superiorità sul Continente era stata stabilita in ogni principale linea industriale ».

Non è infatti contestabile che le conquiste tecnico-economiche di una nazione tendano a diffondersi e quindi, anche in tal modo, lo sviluppo integrale delle attitudini americane abbia contribuito al progresso generale. Ma vi è anche da considerare l'altro aspetto più importante, di cui nel testo si parla: la specializzazione non mai, s'intende definitiva, a traverso esperimenti successivi, di un paese in quelle produzioni per cui ha un « comparativo vantaggio », al cui riconoscimento e alla cui consolidazione può contribuire, come elemento, anche la difesa protettiva.

Stati sarebbe stato idealmente preferibile il più sollecito abbandono della protezione in quelle specie in cui la relativa inferiorità americana fu poi dimostrata, ma, come si è accennato, non si può esagerare il torto avuto, se torto vi fu, nell'estendere l'esperimento, che richiedeva, per sua natura, larghezza d'applicazione, oltre i confini entro cui poi apparve veramente riuscito.

Vi è però un punto, in cui apparisce chiaro il distacco tra la convenienza americana e quella dei paesi concorrenti. La penetrazione aggressiva, coi metodi del « dumping », nelle colonie Inglesi e nella stessa Inghilterra non si potrebbe ragionevolmente affermare conforme alla convenienza nazionale inglese, se non perpetuando l'equivoco, già deplorato, di una vera contraffazione di ciò che intendesi per convenienza nazionale. Ma questo aspetto aggressivo del protezionismo americano, che è divenuto dominante nel protezionismo germanico, è nel primo semplicemente complementare (ne abbiamo dato la prova per l'industria, tra cui ha prevalente applicazione, quella dell'acciaio) e comunque in un altro importante carattere si differenzia dal sistema germanico. L'invadenza economica americana, oltre ad essere limitata ad alcuni prodotti, è determinata senza dubbio da fini che non sono puramente individuali, ma non ha quel carattere di meditata e organizzata aggressione politica che all'invadenza economica germanica è stato ormai da più parti riconosciuto.

La tariffa del 1913 ha portato seco, come è noto, una riduzione assai estesa dei dazî e un cambiamento importante dei criterî di tassazione, una più ampia applicazione, vale a dire, dei *dazî ad valorem*, nonostante il pericolo di sottovalutazione dei prodotti colpiti, che i protezionisti estremi vedono, di consueto, in quel sistema di tassazione.

La riforma del 1913, voluta, anche per intenti politici, dal partito democratico, rappresenta senza dubbio un'attenuazione considerevole della protezione in parecchie industrie; tuttavia neanche i suoi sostenitori l'hanno concepita e sostenuta come se fosse ispirata al principio della libertà degli scambî. L'hanno chiamata una « tariffa di concorrenza » o « competetive Tariff », una tariffa, cioè, la quale vuol consentire ai prodotti del paese di sostenere sopra un piede di uguaglianza la concorrenza cogli altri paesi. Il principio della « uguaglianza dei costi di produzione », a cui si ispirò il partito repubblicano, non è logicamente diverso, ancorchè i due partiti si sien trovati in pratica molto discordi sulla misura della protezione da consentirsi alle varie industrie. Comunque è sicuro

che neanche i difensori della nuova tariffa americana si rivelarono paladini della libertà degli scambî; ma anzi proclamarono la necessità di dazî protettivi sopra le merci prodotte negli Stati Uniti a più svantaggiose condizioni.

I dazî su quei prodotti, nei quali gli Stati Uniti, sotto gli auspicî anche della protezione antecedente, hanno acquistato una indiscutibile superiorità, o sono aboliti o sono fortemente diminuiti, ma questo accade appunto perchè la tariffa protettiva ha ormai adempiuto alla sua funzione integratrice e stimolatrice; mentre il mantenere i dazî sui prodotti, pei quali la superiorità americana non è assicurata, significa volere insistere nell' esperimento protettivo, senza nulla concedere al principio della « libertà ». Così l'abolizione dei dazî su alcune qualità di ferro o d' acciaio (il ferro grezzo e le sbarre d' acciaio) è la semplice logica conclusione della tendenza, quasi costantemente affermatasi da parecchi decenni, alla progressiva riduzione dei dazî su quei prodotti [1]). Da prima i forti dazî avevano lo scopo di proteggere l' industria americana contro la concorrenza estera; di poi i dazî più lievi di sorreggerla nella sua conquista dei mercati stranieri favorendo, con l' espansione all' estero. anche il procedimento interno di integrazione delle imprese e di perfezionamento tecnico; oggi non sembrano più necessari neanche a questo scopo e scompaiono, almeno momentaneamente.

La prova più manifesta d' altronde che la tariffa del 1913, ben lungi dal conformarsi alle idealità liberistiche, continua ad applicare misure di protezione proprio in favore delle industrie che son rimaste ad un livello inferiore al medio, ci è offerta dalla protezione concessa all' industria della lana. Certo sono stati aboliti, col dazio sulla lana greggia, anche i dazî di compensazione sui prodotti di lana fortemente protezionistici, ma il saggio medio del 35 % del dazio *ad valorem* nella nuova tariffa corrisponde in media alla dif-

---

[1]) Ciò è provato dalla seguente tabella, indicante i dazî sul ferro grezzo e sulle spranghe d' acciaio dal 1870 al 1913 (per tonn. di 2240 lb.):

	Ferro grezzo	Sbarre d' acciaio
Atto 14 luglio 1870	doll. 7,00	28,00
» 6 giugno 1872	» 6,30	25,20
» 3 marzo 1875	» 7,00	28,00
» 3 marzo 1883	» 6,72	17,00
» 1 ottobre 1890	» 6,72	13,44
» 27 agosto 1894	» 4,00	7,84
» 24 luglio 1907	» 4,00	7,84
» 5 agosto 1909	» 2,50	3,92
» » » 1913	libero	libero

ferenza fra le spese di produzione in America e quelle all'estero, cosicchè si prevede che, eccezion fatta per i prodotti più fini, non ne deriveranno grandi cambiamenti per l'industria dei prodotti di lana, ma forse maggiori, in seguito all'abolizione del dazio sulla lana, per l'industria produttrice della materia prima [1]). Anche la riduzione dei dazî sui manufatti di cotone prevedesi che non potrà avere effetti molto sensibili, tranne per alcuni prodotti più fini e speciali, l'importazione dei quali del resto non era impedita dagli alti dazî. L'industria dello zucchero farà la prova della libertà dal 1.° maggio 1916 in poi, dopo una riduzione di dazî nel periodo intermedio 1913-1916 (da 1 $^{2}/_{3}$ cents la libbra a 1 cents la libbra) e sebbene non sieno concordi, in proposito, le opinioni degli economisti americani, non sembra che ne seguiranno spostamenti di grande rilievo [2]).

Nel suo complesso la riforma del 1913 non giustifica affatto il grido di vittoria dei liberisti per sistema nè le loro previsioni dorate sugli effetti meravigliosi, che le riduzioni dei dazî avranno sul costo della vita « The expectation that the cost of living will be susbstantially lowered is doomed to disappointment »; così conclude il Taussig uno dei suoi meditatissimi studî sull'argomento, e con perfetta ragione.

Egli tuttavia apprezza la riforma non tanto perchè ne aspetti trasformazioni radicali di grande vantaggio per la collettività nazio-

---

1) Cfr. CULBERTSON, *The Tariff Board and wool legislation*, in «The American Economic Review». marzo 1913. Cfr. pure TAUSSIG, *The Tariff act of 1913*, cit., p. 15: « On some classes of goods the 35 per cent duty is more than enough to enable the domestic manufactnrer to hold his own; other classes of goods will be imported to the displacement of the American product.... The probabilities seem to be that under the 35 per cent rate the greater part of the woolen and worsted manufacture will go on much as before ». Soltanto una riduzione molto al di sotto del 35 % avrebbe secondo l'A. (p. 17) potuto portare cambiamenti veramente decisivi.

Riguardo al dazio sulla lana grezza cfr. WRIGHT, *Wool growing*, cit., pp. 325-26, il quale pensava che anche il dazio non fosse sufficiente a prevenire la decadenza dell'industria; non sufficiente, riteneva l'A. una tariffa che si limitasse a controbilanciare soltanto le maggiori spese di prodnzione dell'industria Americana. « The foreign fleece, aggiungeva, is by no means the only rival of the American: equally serious competitors are fonnd at home, in the greater relative profits of other lines of agriculture ». Volendo mantenere l'industria occorreva, secondo l'autore, accrescere ancora la protezione. « It does not necessarly condemn the policy: it is simply one of the thinghs to be weighed in the balance [the cost which the adoption of this policy involves] against such advantages as the maintenance of the industry may secure to the country ».

2) Così TAUSSIG, *Beet sugar and the Tariff*, cit., p. 211, *The Tariff of 1913*, pp. 10-11. *Contra* parzialmente BLAKEY, *The proposed sugar Tariff*, in « Political Science Quarterly », giugno 1912 e *Beet sugar and the Tariff*, in « Journal of political economy », giugno 1913, e dello stesso autore la monografia *The United States beet sugar industry and the Tariff*, in « Columbia University studies », n. 119.

nale quanto perchè l'attenuazione della politica protettiva toglierà di mezzo la superstizione così diffusa che la prosperità del paese dipenda dal rigido suo protezionismo (« that all prosperity is dependant on the maintenance of a rigid protective tariff ») [1]. E certo un'opinione così espressa è una vera superstizione, ma è ugualmente

[1]) L'analisi, alla quale abbiamo proceduto nel testo riferiscesi ai così detti aspetti « economici » del fenomeno, ma ne risulta, senza bisogno di dimostrazione, che gli altri aspetti, con esso intimamente congiunti, sono perfettamente concordi con le conclusioni da noi accolte, anzi le confermano validamente. Che infatti la protezione delle energie economiche nazionali abbia ottenuto negli Stati Uniti risultati politici e morali di grande rilievo, promovendo la solidarietà e l'unificazione nazionale, attenuando il grado di dipendenza della nazione dall'estero, stimolando le energie dei singoli, è anche fuori di dubbio. Nessuno dunque può contrapporre, neanche in tal caso, l'aspetto economico agli « aspetti extraeconomici » del problema e non ha quindi ragione il SELLA, *La concorrenza*, Torino, 1916, p. 76, quando, perpetuando l'antica separazione degli elementi nell'analisi del problema, afferma che « la controversia fra protezionisti e liberisti nasce da una *mutatio elenchi*. Smith, i classici e i neo-classici possono avere *anche sempre* ragione in termini di prezzo; cioè di immediato benessere economico tenendo conto di un *quid comune* a tutti gli uomini (*homines oeconomici*). List ha ragione in termini di benessere politico, tenendo conto del *quid proprium* dei varî organismi...... »

Ciò non è vero, anzi riesce ad eludere precisamente il problema, il quale non può essere risolto senza prima essere *proposto convenientemente*. E nel proporlo bisogna precisamente domandarsi se nell'economia sociale la convenienza immediata dei *singuli uti singuli* possa ammettersi come criterio di scelta. Che cosa conta aver ragione « in termini di prezzo », nel senso indicato dall'A., se aver ragione in quel senso equivale, ove altro non si aggiunga, ad aver torto? Nè d'altra parte basterebbe a risolvere il problema il proporlo in termini di benessere politico, tenendo conto della differenziazione tra i varî organismi politici. Anche in tal caso la soluzione del problema sarebbe univisuale e frammentaria. In sostanza l'A., anche nelle seguenti pagine del suo interessante lavoro, sembra voler dimostrare che la ricerca dell'« optimum », come egli lo chiama, può orientarsi attorno ai più diversi criteri, compresi quegli individualistici. Il che non è vero affatto: l'« optimum » nazionale non può che ispirarsi a criterî di scelta, che derivano dalla natura stessa delle collettività nazionali, che quindi non possono essere se non di carattere *sociale, dinamico* e *integrale*, come sintesi di tutti i così detti « aspetti » onde la convenienza nazionale deriva.

Il criterio di scelta dell'*optimum* non può essere che unico, e non può essere indicato se non dalla ragione illuminata dall'esperienza. Ma senza il criterio razionale è vano il tentativo di orientarsi nella realtà. L'osservazione della realtà ci dimostra che le approssimazioni verso l'« optimum » nazionale, come meglio diremo a conclusione del presente capitolo, furono sempre tutt'altro che perfette, ma non autorizza affatto, per la stessa contraddizione logica, ad accogliere, quali conformi al così detto « optimum » nazionale, tutte le forme di selezione statale, comunque ispirate a contraddittorî concetti del massimo vantaggio nazionale. Questo è un relativismo antiscientifico, che l'indagine storica, debitamente intesa, non conferma ma esclude. Ed è assai diverso da quel giusto relativismo storico, che constata ed insegna la diversità necessaria di applicazione dell'unico criterio direttivo a seconda delle contingenze storiche, rilevando in pari tempo le deviazioni, che la storia ci attesta, dalla applicazione storicamente intesa del criterio della massima convenienza nazionale.

sicuro che la riforma, la quale come il Taussig stesso osserva, si è limitata ad « abbassare i dazî dove eran proibitivi e ad abolirli dove eran nominali », dimostra che la diminuzione del protezionismo è sopravvenuta, nella storia degli Stati Uniti e d'America, dopo un lungo e felice esperimento di politica economica difensiva, che ha avuto come suo risultato di stimolare, coordinare, e moltiplicare lo sfruttamento delle energie fisiche e morali della nazione, al di là di ogni più ardita speranza. A coloro che contestano l'esistenza di qualsiasi relazione fra lo sviluppo economico americano e la politica economica integratrice delle attività private, è giusto contrapporre, come risposta, quel dilemma che abbiamo poco innanzi proposto: se fosse vero che la politica economica americana non influì nè punto nè poco sullo svolgimento delle energie nazionali, cadrebbe la proposizione liberistica che la protezione, in ogni sua forma, riesce sempre funesta al paese che l'accoglie; ma se invece, come è indubbiamente, la politica economica di un paese rappresenta un fattore importante della sua varia fortuna, è chiaro che la difesa protettiva, ancorchè non abbia in tutte le sue applicazioni ottenuto i medesimi successi, fu in complesso un elemento non trascurabile e non isolabile del meraviglioso progresso americano in tutto il secolo XIX e ai primi del secolo attuale. E, quel che più importa, se si toglie qualche eccezione, non deviò dal suo corso storico e logico l'ordinamento delle energie produttive del paese, ma anzi lo favorì, contribuendo nonostante le pretese dell'avversa preconcezione dottrinale, a quella divisione internazionale del lavoro, secondo le attitudini prevalenti in un determinato momento storico, che, pel suo carattere dinamico, è l'unica immaginabile e l'unica perciò « naturale ».

§ 206. — L'indirizzo libero-scambista che prevalse in Germania negli anni dal 1860 al 1875, fu naturalmente sotto l'influenza diretta del movimento ideale, che aveva trionfato in Inghilterra, ma, come giustamente osserva il Lotz, se gli argomenti con cui i tedeschi propugnavano il libero scambio erano gli stessi di cui si era valsa la Lega inglese contro i dazî sui cereali, l'idea liberistica, proclamata dai teorici, non aveva a suo piedistallo quella potente coalizione d'interessi industriali ed operai, che ne costituiva in Inghilterra il maggiore presidio. « I suoi apostoli furono scrittori e parlamentari personalmente convinti della indiscutibilità del dogma assoluto della libertà di commercio. i suoi ausiliarî furono in primo luogo il commercio tedesco, poi il liberalismo. poi l'agricoltura

della Germania settentrionale »[1]). L'agricoltura della Germania settentrionale vedeva nella libertà degli scambî il miglior mezzo per tutelare l'esportazione in Inghilterra dei suoi cereali ed in genere l'agricoltura osteggiava la protezione doganale, convinta che i dazî imposti sui suoi prodotti formavano « un essenziale motivo pel mantenimento dei dazî protettivi, ad essa così dannosi, sui prodotti dell'industria manifatturiera, specie dei dazî sul ferro », per la cui abolizione fu infatti condotta una vigorosa e fortunata campagna, nonostante che i produttori di ferro facessero valere a loro difesa argomenti non dissimili da quelli dei difensori della protezione delle giovani industrie, insistendo sulle molte cause che determinavano il maggior costo di produzione interno in confronto con quello Inglese. Se tuttavia fu possibile far prevalere, in quel torno di tempo, l'idea liberista per un'industria che, in uno stadio ulteriore del suo sviluppo, pretese ed ottenne una protezione destinata a diventare persino lo strumento delle più fiere aggressioni, lo si deve innanzi tutto al fatto che fra le cause del maggior costo alcune ve ne erano, relative al trattamento giuridico-finanziario, oneroso ed ingiusto, dell'industria e alla deficienza dei mezzi di comunicazione e di trasporto, rispetto alle quali era concorde l'ostile giudizio dei teorici liberisti e degli industriali; concorde perciò, negli uni e negli altri, la volontà di eliminarle. Il movimento liberoscambista, pur non essendo sostenuto, come in Inghilterra, dall'intera classe industriale prese tuttavia posizione decisa a favore dell'industria nazionale, per liberarla dai vari ceppi del corporativismo, non ancora interamente debellato e per creare ad essa un ordinamento giuridico e un trattamento finanziario che ne favorissero lo sviluppo allora incipiente. Questa è una delle ragioni non trascurabili dei successi che la propaganda e la politica liberoscambista poterono conseguire, in quel periodo, con le convenzioni di commercio e con le riforme doganali ispirate alla volontà di assicurare agli scambî della Germania con l'estero un più ampio e libero svolgimento.

D'altra parte si pone innanzi, per spiegare lo stesso fenomeno, un grande motivo politico: la volontà del governo germanico, di cui fu interprete risoluto il Bismarck, di sciogliere i vincoli economici che tenevano legata la Germania all'Austria, di cui temevasi allora l'egemonia; di tener lontana l'Austria dall' « Unione doganale », provocandone, in risposta agli abbassamenti di tariffa contrat-

---

[1]) LOTZ, *Le idee della politica commerciale tedesca*, cit., p. 330.

tualmente stabiliti dall'« Unione », l'applicazione di una facoltà consentita dalla convenzione commerciale austro-prussiana del 1853: quella di elevare i propri dazî doganali corrispondentemente alle riduzioni consentite da uno dei due contraenti a terzi paesi.

Eppure era già sorta in quei tempi (e l'iniziativa era in Austria vigorosamente difesa dal ministro von Bruck) l'idea di una unione doganale austro-germanica, che avrebbe dovuto stringere in un unico blocco le forze economiche dell'Austria e della Confederazione Germanica, per concentrarle unite nella lotta contro l'Europa occidentale, contro la Russia e contro gli Stati Uniti. L'idea, che oggi risorge, non era matura in quel tempo, perchè trovava nelle circostanze politiche e anche in quelle economiche un forte impedimento. Nella ragione politica, in quanto la Prussia che desiderava di assicurarsi l'egemonia nella Confederazione e stabilire, sotto il suo scettro, l'unità tedesca, vedeva nella intromissione dell'Austria la più grave minaccia contro i suoi piani. Nella ragione economica, dal punto di vista germanico, e sotto vari aspetti: in quanto, ad esempio, l'agricoltura della Germania settentrionale dipendeva allora direttamente dall'Inghilterra, per la esportazione dei suoi cereali e non avrebbe potuto consentire la formazione di un blocco protezionista dell'Europa centrale, con separazione recisa dell'Europa occidentale dall'Inghilterra; in quanto l'industria tedesca, allora nel suo periodo di formazione, doveva preoccuparsi della concorrenza austriaca una volta che fossero interamente cadute le barriere doganali fra i due Stati [1]).

L'orientamento verso l'Europa occidentale, con propositi liberoscambisti, di cui furono esponenti massimi il trattato Franco-Prussiano del 29 marzo 1862, e i successivi atti ispirati alle medesime vedute, come le convenzioni col Belgio, con l'Inghilterra e con l'Italia, nonchè le riforme doganali interne del 1870 e del 1875, parvero allo Schmoller che avessero origine « in ragioni di politica parlamentare,

---

[1]) Sulle cause, che oggi favoriscono la resurrezione del vecchio proposito d'unione doganale fra i due Imperi vedi le acute pagine del MICHELS, *Sull'idea dell'unione doganale fra gli Imperi Centrali*, in « Riforma Sociale », maggio-giugno-luglio 1916. Giustamente l'A. fra queste cause annovera la previsione che « l'Inghilterra dopo la guerra non si atterrà più al vecchio suo sistema liberista, ma si chiuderà invece, in dolce intimità colle sue colonie, nel cerchio di ferro di un beninteso protezionismo imperialistico ». Quanto agli effetti che lo *Zollverein* Austro-Germanico avrebbe oggi sono ben diversi da quelli che si potevano prevedere un tempo. Oggi, ben dice l'autore, significherebbe la sottomissione dell'Austria alle esigenze ed ai bisogni politici della Germania. Cfr. in MICHELS, *op. cit.*, p. 395, l'importante recentissima bibliografia sull'argomento.

di politica interna e di politica estera » e fossero piuttosto il frutto « di un dottrinarismo alquanto esagerato che di un esame positivo della situazione industriale germanica »[1]. Certo non negheremo le ragioni politiche nè l'influenza generale del liberismo Inglese, che viveva allora i suoi giorni più felici, sognando, nella sua infatuazione dottrinaria, il prossimo avvento della libertà economica universale. Persino gli Stati Uniti, abbiam visto, aprirono nella loro storia doganale, in quel tratto di tempo, una parentesi semi-liberista, e Napoleone III, innamorato della politica del Cobden, aveva stretto con l'Inghilterra il famoso trattato commerciale del 23 gennaio 1860 e si era fatto apostolo di riforme libero-scambiste nel suo e negli altri Stati.

Ma tutto questo non impedisce affatto di constatare che l'indirizzo liberistico della politica commerciale germanica non fu in così diretto contrasto, come pensa lo Schmoller, con la convenienza economica del paese. Alle ragioni generali già esposte giova aggiungere qualche considerazione relativamente ad alcune fra le principali industrie.

Innanzi tutto alcune industrie nazionali, come quella della lana, non solo sembravano capaci di sostenere, anche senza dazî protettivi, la concorrenza estera, ma avevano avviato una esportazione assai promettente e non avversavano *allora,* anzi appoggiavano, la politica di libertà; chè non pensava alcuno in quel tempo a quel che divenne poi il vero cardine della politica protezionistica Germanica: la esportazione verso i paesi stranieri a prezzi inferiori a quelli interni, sotto la tutela della barriera protettiva.

Lo stesso non si può dire per altre industrie, massime per quelle del ferro e dei filati di cotone. Ma, quanto alla prima, bisogna por mente non solo a quanto abbiam detto (che le riduzioni dei dazî erano largamente compensate dalle riforme della legislazione mineraria e dell'ordinamento tributario) ma anche a una ragione storica, che poteva giustificare la riduzione dei dazî protettivi *in quello stadio dell'industria.* Nel 1844 i dazî e gli aumenti dei dazî sul ferro greggio erano stati concessi come una misura transitoria, intesa specialmente ad agevolare alla produzione del ferro il passaggio dal trattamento del minerale col carbone di legna al trattamento col coke ed alla industria della lavorazione del ferro il passaggio dal fuoco a carbone di legna al fuoco a coke. Ora questo risultato, verso il 1860, si era in buona parte ottenuto[2]); la protezione e l'aumento del

---

[1]) SCHMOLLER, *Cours,* cit., pp. 362-63.

[2]) Non s'intende come il LOTZ, *La politica commerciale tedesca,* p. 365, dopo aver constatato che, nella produzione del ferro greggio, dal 1842 al 1860, la produzione

fabbisogno nazionale, specie per la costruzione delle vie ferrate, avevano anche incoraggiato la coltivazione dei giacimenti carboniferi, negli stessi bacini delle miniere di ferro; vi erano insomma parecchi indizî per ritenere che l'industria avrebbe potuto ormai sostenere vantaggiosamente nel mercato nazionale, anche senza dazî, la concorrenza straniera. E questo doveva sembrar sufficiente in quella fase dell'industria, lontana ancora da ogni proposito di esportazione, come si direbbe, di grande stile e che appena allora andava lentamente avviandosi verso quell'ordinamento sindacale che riuscì poi a stabilire un controllo monopolistico sul mercato interno e ad affrontare la conquista vittoriosa dei mercati stranieri, con l'aiuto della protezione. Il breve periodo semi-liberistico si deve dunque considerare, per l'industria del ferro, il periodo di passaggio da una fase all'altra della protezione, contraddistinte da propositi del tutto diversi, in armonia con due diverse fasi industriali. Con ciò non intendiamo certo affermare che, senza l'influenza delle altre cause cui abbiamo accennato, si sarebbe avuta ugualmente questa parentesi liberista, ma soltanto far comprendere che le condizioni *momentanee* dell'industria non vi si opponevano, e magari la consigliavano, come imponevano ben altro consiglio quelle che precedettero e le altre che seguirono la fase descritta.

Non ugualmente si deve dire di un'altra industria, quella dei

---

a carbone di legna discese dall'82 % al 24,6 % e quella del coke salì dal 15,9 al 70,1, osservi che « senza la protezione doganale l'industria sarebbe più prestamente passata alla produzione del coke ». Che cosa lo dimostra? Non certo il fatto, su cui unicamente si fonda l'autore, che la produzione a carbone di legna, pur diminuendo di gran lunga relativamente all'altra, andò aumentando, entro quei due decennî, in importanza assoluta. È errore il credere (cfr. anche quel che dicemmo a proposito della protezione americana sul ferro e l'acciaio) che la protezione possa avere *da sola* la virtù di provocare direttamente e sempre l'accettazione di più produttivi sistemi tecnici, anche quando vi si oppongano altre gravi ragioni. Ma in questo caso la influenza favorevole della protezione è provata da un fatto evidente. Riconosce il LOTZ, *op. cit.*, *l. cit.*, che « il merito dei dazî sul ferro sta nell'avere incoraggiato la coltivazione dei giacimenti carboniferi renani e della Westfalia ». Ma se ciò è vero, basta per dimostrare che la protezione, attraverso l'incoraggiamento dato allo sfruttamento delle miniere carbonifere, favorì largamente l'applicazione dei nuovi metodi di lavorazione a carbon fossile, anzichè a legna.

Nè ha quindi alcun valore, nella questione, al lume della logica, l'osservazione del SERING, *Statistik d. Verkehrs und Verbrauchs im Zollverein für die Jahre 1842-64*, Berlino 1868, p. 83 (cit. in LOTZ, *op. cit.*, *l. cit.*), che il grande sviluppo della produzione di ferro greggio, a carbone fossile, data non dall'epoca dei dazî sul ferro greggio, bensì dal sesto decennio, quando si usufruirono su larga scala le miniere carbonifere Westfaliane. Come si è visto, non è esatto, ma comunque se la protezione, appena altre circostanze favorevoli si aggiunsero, promosse l'effetto desiderato, non ha valore l'osservare che non l'ottenne immediatamente, quasi l'avesse proprio dovuto conseguire *illico et immediate* e per sua azione esclusiva, come è inconcepibile.

filati di cotone, verso la quale la politica libero-scambista di quegli anni peccò per eccesso di vigore, rifiutando adeguata protezione alle specie più fini, che avrebbero forse potuto, sino da allora, più vigorosamente resistere alla concorrenza inglese. È curioso osservare che i libero-scambisti germanici, in perfetta contraddizione con le argomentazioni del Cairnes sui salarî americani e la politica protezionista, affermavano che la maggior durata del lavoro e i più bassi salari nell'industria della filatura germanica, in confronto con quella Inglese, ne attestavano la superiorità e quindi dispensavano il legislatore dal proteggerla!

In complesso la conclusione dello Schmoller non apparisce giustificata dal punto di vista della convenienza dell'agricoltura germanica in quel periodo storico, mentre è certo che la libertà voluta dall'agricoltura se non era desiderata dalle industrie, come nella contemporanea Inghilterra, non era neanche osteggiata, sul momento, con troppo vigore; alcune anzi di esse vedevano con soddisfazione altre con tranquillità, se non la libertà vera e propria, la protezione moderata.

L'ultimo atto della politica libero-scambista fu l'abolizione totale dei dazî sul ferro decretata nel 1873; atto singolare, che non deve però trarre in inganno sulle sue conseguenze effettive, assai poco durature e poco profonde. Solo il dazio sul ferro greggio fu abolito fin dal 1873, mentre gli altri dazî sul ferro dovevano cessare soltanto col 1.° gennaio 1877, e nel frattempo essere appena ridotti. La riforma suol presentarsi come una vittoria degli agrarî, che speravano nel buon prezzo delle macchine agrarie un largo compenso alla deficienza della mano d'opera, di cui incolpavano il progresso industriale, ma sta di fatto che il consumo del ferro nell'agricoltura non costituiva che una frazione assai piccola dell'intero consumo (5-7 %), mentre le costruzioni ferroviarie ne assorbivano oltre il 60 %, e le industrie circa il 30 %. Certo con quella riforma così radicale si passò oltre il segno, provocando sollecita reazione. Impressionati dal forte slancio che il consumo del ferro germanico aveva preso negli anni immediatamente antecedenti la crisi del 1873, senza badare alla precarietà del fenomeno, si proclamò necessaria l'abolizione dei dazî per timore che l'industria nazionale non fosse in grado di fronteggiare la domanda, senza pensare che, al contrario, essa andava incontro all'opposto pericolo di una vera sovraproduzione, poichè la crisi già incombente riduceva di colpo la domanda divenuta febbrile. Il momento fu dunque mal scelto.

L'anno 1879 segna il principio della nuova era protezionista.

Esperienza di grande importanza questa germanica, sulla quale non son mancati, nè dall'una e dall'altra parte, i giudizî superficiali; vere proiezioni dei soliti preconcetti.

Il protezionismo germanico è un aspetto, o meglio uno strumento, della politica di espansione germanica (Weltpolitik), che in questi ultimi anni, è giunta al suo apogeo; esso si distingue per alcuni caratteri molto istruttivi: ha fini *economico-politici*, è cioè consapevole della mutua influenza dell'azione politica e dell'azione economica, e quindi misura i vantaggi della protezione in ordine a concetti positivi e complessi di carattere sociale e nazionale.

Il protezionismo germanico, del 1879, in poi, sia pure con qualche interruzione, è *generale*, cioè industriale ed agrario, ed è quindi sorretto concordemente da tutte le frazioni capitalistiche, senza essere gran che osteggiato dalle classi operaie, avvinte allo Stato da una legislazione sociale, che ne ha elevato il tenore di vita e ne ha cementato, sembra, inseparabilmente l'unione con tutti gli altri elementi della collettività nazionale.

Il protezionismo germanico infine non si inspira, almeno in massima, al tradizionale proposito di «allevare», nel periodo infantile, le industrie nascenti (salvo ad abbandonarle quando sieno «mature»), ma, in ciò concordemente con quello americano, nelle più importanti sue forme, ha per suo massimo fine quello di assicurare l'industria nazionale contro ogni concorrenza straniera all'interno, pur di consentirle una organizzazione più perfetta e più economica, una produzione più ampia e più a buon mercato e la possibilità di espandersi all'estero con metodi di penetrazione economici e politici.

Una differenza però resulta evidente, a mio avviso, tra la penetrazione a tipo americano e quella germanica, e risiede, come accennammo, nella parte assai più vasta, anzi dominante, riservata nella penetrazione germanica all'azione politica, come strumento d'invadenza economica.

La politica d'espansione germanica tende alla conquista dei mercati non soltanto, e non tanto, coi metodi ordinarî della concorrenza economica, quanto con quelli assai più pericolosi per le nazioni a cui danno si esercitano, della intromissione politica, sotto forma di pressione sui pubblici poteri e di assorbimento delle imprese nazionali. Di questi strumenti politici si serve (o diremo meglio *si serviva*) così la penetrazione quotidiana nei paesi stranieri, come la politica commerciale, la quale spesso riesciva al resultato di imporre, nelle convenzioni di commercio, condizioni estremamente favorevoli all'espansione industriale germanica, senza il ricambio di

concessioni tali da compromettere gran fatto gli interessi nazionali agricoli, anch'essi fortemente protetti. La politica commerciale germanica nei confronti con l'Italia, con la Russia, con la stessa Austria. è, sotto questo aspetto. molto istruttiva. Che gli effetti della protezione sien stati tutti lieti per la Germania nessuno afferma, ma nessuno, d'altro lato, potrebbe negare che anche la protezione servì a stringere in un fascio tutte le energie economiche nazionali, a moltiplicarne l'efficienza, che fu insomma uno strumento poderoso della « politica mondiale germanica », grandiosa certo, se pur gravida di tante oscure minacce per le altre nazioni.

È quindi assai maraviglioso che il compromesso fra gli agrarî e gli industriali sul terreno della comune protezione, che data dal 1879, si abbia a definire [1]) « un grosso ostacolo eretto dalle tendenze nazionalistiche a quella espansione germanica, nel cui fecondo progresso soltanto può consistere la *Weltpolitik,* che contemporaneamente si bandisce e proclama », quasi che tutta la storia della politica commerciale germanica non insegnasse che proprio la unione fra le due frazioni del reddito capitalistico consentì alla Germania di attuare la sua politica d'espansione, sotto l'egida delle barriere protettive. La successione storica e la concatenazione logica degli avvenimenti che, a tal proposito, immagina il prof. Prato, di cui nessuno dimenticherà le lezioni magistrali e solenni di metodologia storico-economica [2]). risentono un poco di « quello storicismo fantastico », contro il quale il professore Torinese si compiace elevarsi, giudice severo ed arcigno.

Secondo il Prato la storia della politica commerciale Germanica e delle sue influenze sullo sviluppo economico della nazione si può riassumere nei termini seguenti: « L'intera politica dello Stato da qualche tempo (*da quando?*) procede in direzione accentuatamente nazionalistica, allontanandosi da quello spirito liberale, nel cui nome lo stesso *Zollverein* aveva lottato nelle prime e gloriose sue fasi. Il regime di porte semi-aperte consentito all'industria dal gruppo dei trattati del 1891-94 le aveva recato un vigore nuovo ed un alito vivificante. Se non che non tardarono ad insorgere compatte, in nome di interessi soltanto in parte economici, le rappresentanze agrarie, chiedendo misure di protezione compensatrici della crisi di mano d'opera che l'industrializzazione del paese ed il conseguente spo-

[1]) PRATO, *Le screpolature del granito tedesco*, in « Riforma Sociale », novembre-dicembre 1914, p. 918.

[2]) PRATO, *Problemi monetari e bancarî nei secoli XVII e XVIII*, Torino 1916, pp. 301 ss.

polamento delle campagne loro facevano subire. Di qui le difficoltà che i negoziatori germanici incontrarono nella stipulazione dei nuovi accordi nel decennio successivo e la pretesa, anche per parte degli industriali, di favori doganali che li indennizzassero, col riservare ad essi il dominio del mercato interno e col favorire mediante premî la loro espansione oltre i confini ».

Sembrerebbe dunque che la protezione industriale in Germania derivi dalla protezione agraria. Il « regime di porte semi-aperte » aveva « vivificato » l'industria germanica e tutto procedeva per il meglio quando gli interessi agrarii « insorsero », imposero misure di protezione agricola e costrinsero l'industria, sopraffatta dalle difficoltà di convenzioni che il protezionismo agrario determinava, a cercare, essa stessa, nel protezionismo uno scampo. Ma per l'appunto l'accordo agrario-industriale data dal 1879, dai tempi cioè in cui il principe di Bismarck, fatto divorzio dai liberi scambisti teorici (« quei tali messeri.... che formano presso di noi la maggioranza nel fare le leggi, ma non esercitano nè industria, nè agricoltura, nè professione »), fondò la politica nazionale economica, stringendo in un fascio agrarii ed industriali. Del resto il Bismarck trovò il terreno quanto mai propizio per questa alleanza delle due grandi frazioni capitalistiche, perchè tanto l'industria quanto l'agricoltura germaniche erano allora pervenute ad una fase della loro storia, nella quale s'imponeva l'integrazione protettiva, checchè ne pensi l'istoricismo dogmatico per cui tutta la storia si riduce alla perenne celebrazione, in rime obbligate, di tre o quattro precetti universali. S'inaugurava in alcune grandi industrie il periodo della organizzazione complessa, che raccoglie armonicamente i vari gruppi di imprese complementari e proprio per questa grande industria (nuova smentita al tradizionale aforisma della protezione riservata alle industrie infantili) compariva la convenienza e la necessità della protezione. Nel 1875-76 ebbe origine quella « Associazione centrale degli industriali tedeschi », che proclamò e difese il principio della protezione, in nome della nuova industria capitalistica, che prendeva il posto di quella piccola industria, la quale attende ad una fase isolata della produzione, importa materie prime dall'estero e chiede il libero scambio. Finchè in Germania l'industria del ferro mantenne la forma di piccola industria importatrice della materia prima dall'estero, la libertà degli scambî parve, e fu, la migliore protettrice dei suoi interessi sebbene, come si è detto, non fosse questa industria precapitalistica ad esercitare la più valida pressione per la libertà dei commerci. Ma poichè gli

alti forni, che raccolgono in unico complesso le varie fasi della produzione e lavorazione del ferro, sorsero a lato ai piccoli industriali dipendenti dall'estero e poi a grado a grado li sostituirono, apparve la convenienza ed anzi la necessità della protezione. La convenienza, in quanto l'imprenditore, che produce la materia grezza e la trasforma e non dipende dall'estero per l'importazione del primo elemento, si avvantaggia del dazio e ne diventa quindi sostenitore; la necessità in quanto la protezione contro la concorrenza straniera nel mercato interno mantiene e rafforza le basi dell'organizzazione, con la sicurezza del profitto e per di più, come accadde in una fase immediatamente successiva, mettendo al sicuro l'imprenditore nel mercato interno, consente e difende la sua politica di grande esportazione e di penetrazione, anche violenta, nei mercati stranieri. Certo è così imposto un sacrifizio ai consumatori nazionali, ma la questione sta nel vedere se sia reale od apparente, stabile o momentaneo e sta soprattutto nell'esaminare se, in quelle condizioni, un diverso indirizzo sarebbe stato concepibile. Se la Germania, per una ipotesi assurda, avesse potuto rimanere indefinitamente nella fase della piccola industria, che non conosce i miracoli tecnici ed economici dell'organizzazione moderna, la libertà degli scambî sarebbe stata all'infinito l'ideale della industria germanica.

È quindi contrario ad ogni buon senso ed è anche in audace contraddizione con la cronologia, immaginare un protezionismo dell'ultima ora, che contrabbilancia la protezione agraria, costretto dalle pretese degli agricoltori a chieder « compensi »; laddove la protezione cominciò ad essere insistentemente richiesta dall'industria germanica non appena, organizzatasi a tipo moderno, potè, con generale vantaggio, sfruttare integralmente le risorse della nazione ed affrontare arditamente la via dei mercati esteri. L'alleanza col reddito agrario era indispensabile per garantire la protezione industriale e l'espansione industriale. Certo, dopo il 1902, quando il protezionismo agrario, di vecchia data, risorse, armato di maggiori pretese, maggiori furono le concessioni che potè ottenere. Fermandosi all'osservazione di questo fenomeno ed isolandolo dagli altri, si afferma che il protezionismo agrario fu un ostacolo poderoso all'espansione industriale, perchè la Germania, per difendere i suoi agricoltori, non potè esigere nelle convenzioni del 1904-06 quel che altrimenti avrebbe potuto a vantaggio della sua esportazione industriale. Ma qui la fantasia riprende il sopravvento. Il fatto è che la Germania come tutti sanno, *con minori concessioni ai paesi agricoli, massime l'Italia, ottenne maggiori facilitazioni pei suoi prodotti industriali ed*

ingigantì, anche col favore delle convenzioni, la sua politica di esportazione. Il fenomeno non si spiega con la logica così detta « individualistica », che confonde, senza fondamento, i rapporti economici fra gli individui con quelli ben altrimenti complessi fra le nazioni e tratta le nazioni negoziatrici di trattati come due individui che si confondono l'uno con l'altro, per qualità fisiche ed intellettuali, trascinando all'assurdo estremo quel che rasenta l'assurdità anche dal puro punto di vista individuale.

Nè sarebbe meno infondato l'argomentare che l'industria germanica esportatrice avrebbe potuto ottenere i successi, che ad essa si riconoscono, ed anzi maggiori, senza la protezione, come accadde per l'Inghilterra, nel periodo aureo del suo liberismo, quasi che la Germania, come gli Stati Uniti, non si trovasse di fronte all'Inghilterra in condizioni infinitamente diverse, tali da giustificare opposti sistemi di politica commerciale. Giova insistere certo, a questo proposito, sulla diversa posizione della Germania e dell'Inghilterra di fronte ai mercati mondiali, sulla preminenza inglese assicurata ormai da tempo, protetta dal dominio dei mari, garantita dal vasto impero coloniale. Ma non è sufficiente. Giova anche ricordare il diverso carattere, quale almeno si andò stabilendo lungo il secolo XIX, della produzione industriale inglese in confronto con quella germanica, e, più ancora, americana. L'Inghilterra andò gradatamente specificandosi, come dimostra anche quel che dicemmo circa i rapporti con gli Stati Uniti, nelle produzioni più fini che richiedono maggior copia di lavoro qualificato ed hanno una specifica impronta non facilmente imitabile. Data la natura di questi prodotti, che esigono larga e sicura importazione di materie greggie o semilavorate dall'estero e dei quali men vasta è la diffusione ma più stabile è la domanda, la politica di libertà rappresentò, per un lungo periodo, il sistema più adatto di tutela della esportazione nazionale ed ancor oggi, nonostante che la concorrenza germanica ed americana seriamente minacci l'Inghilterra quasi ovunque, l'assenteismo liberista, predominante fino alla vigilia del conflitto, trova la sua spiegazione anche nella natura di questi prodotti, nei quali la industria inglese si è specificata e che sono meno facilmente surrogabili. Ciò nulla toglie certo al fenomeno grave, cui abbiamo accennato, della decadenza relativa e per se stessa degna di grande considerazione delle industrie fondamentali, ma è da ascriversi fra le cause storiche e nazionali che spiegano l'insistente liberismo inglese.

Ma qua un altro fatto d'ordine generale, non comunemente osservato, è pur da tenersi presente. L'importanza crescente della

penetrazione industriale germanica ed americana non si spiegherebbe bene senza metterla in relazione con la sorprendente diffusione del consumo dei prodotti presso tutte le classi (specie per l'aumentata capacità d'acquisto delle classi medie ed inferiori), dal che è derivato, tra l'altro. che i più diversi prodotti a mite prezzo, ancorchè di minor finezza, hanno avuto un mercato sempre più ampio e stabile. Naturalmente vi è stata, come sempre, azione e reazione tra i due fenomeni, cui qua si accenna: la diffusione del benessere ha aumentato la domanda di quei prodotti e la loro penetrazione, stimolandone l'offerta e incoraggiandone quindi la produzione su larga scala. con tutti i fenomeni relativi all'ordinamento dell'impresa e alla politica del commercio; ma d'altro lato questa medesima più perfetta organizzazione della grande produzione delle merci di largo consumo. diminuendone il costo unitario, ne ha, a sua volta. promosso l'espansione commerciale. La Germania e gli Stati Uniti sono le due nazioni che, più delle altre, si avvantaggiarono di questa situazione. Stabilito il loro regime industriale sulla base del minimo costo di produzione e della più ampia estensione del mercato. si valsero di tutti i mezzi. non ultimi la protezione ed il « dumping », per conseguire un resultato, che derivava, come logico corollario. dal loro stesso ordinamento industriale, in accordo. con le condizioni generali del momento. È quindi, oltre tutto, un impiccolire singolarmente le proporzioni del problema, che è un grande problema storico-economico. ridurre il protezionismo industriale germanico a una pura e semplice questione di *do ut des* fra industriali ed agrarî e cioè di « indennizzo » dei danni derivanti alle industrie dal protezionismo agrario. Ma la singolarità di simile interpretazione è superata da quella del « colonialismo » germanico. che sarebbe addirittura un semplice riflesso del fenomeno protezionista. Contesa e diminuita. secondo il Prato [1]), dalle ripercussioni dell'inasprito protezionismo l'espansione nei paesi europei era d'uopo ricercare in terre lontane lo sbocco indispensabile alla crescente produzione dei cartelli nazionali. Ma la verità è invece che la conquista coloniale fu. nell'intenzione e nel fatto, un complemento, non un surrogato. della penetrazione nei paesi europei, la quale procedeva a passi da gigante quasi ovunque, compresa la stessa Inghilterra. L'impero coloniale. ambito dalla Germania, doveva, nell'intenzione dell'imperialismo germanico. consentire alla espansione tedesca di assidersi sopra basi granitiche, neutralizzando la grande prerogativa invidiata all'Inghilterra: que-

[1]) PRATO, *op. cit., l. cit.*

sto è vero ma ciò non prova che la penetrazione nei mercati europei non si avanzasse con crescente successo: i due fenomeni si completano, non si escludono.

Quanto al protezionismo agrario germanico, ancorchè negli ultimi anni risorto con maggiori esigenze, data, come dicevo, dal 1879 e rappresenta innanzi tutto l'alleanza naturale fra le due frazioni del reddito capitalistico. L'Inghilterra, postasi sulla via dell'assenteismo liberista, potè sacrificare in fatto, nonostante l'esterna uguaglianza giuridica, la convenienza del reddito agrario a quella, almeno momentanea, del reddito industriale; ma non sarebbe stato concepibile l'intervento protettivo industriale a tipo germanico, che non avesse avuto il suo contrappeso nella protezione agraria; altrimenti l'evidente inferiorità di trattamento a danno dell'agricoltura avrebbe impedito la persistenza e la fortunata azione dello stesso protezionismo industriale. Ma, a parte questo, vi furono, fino dagli inizî, fondamentali ragioni che determinarono la conversione protezionistica della agricoltura germanica. Quando la concorrenza degli Stati Uniti, e poi dell' India e dei paesi balcanici, cominciò a minacciare seriamente l'importazione dei cereali dalla Germania Settentrionale in Inghilterra, quando ebbe principio l'allontanamento della agricoltura continentale dal mercato inglese, una grande rivoluzione avvenne nella politica commerciale agraria dell' Europa centrale. La tariffa germanica del 1879, protettrice anche dell'agricoltura, è di poco posteriore a quella austriaca del 27 giugno 1878 ispirata da analoghi intenti. « L'Inghilterra, scriveva un accurato illustratore della politica commerciale austriaca [1]), con la sua industria gigantescamente crescente era stata per molti decennii la meta e il mercato degli agricoltori dell' Europa occidentale e media... Ne seguì un continuo aumento della rendita fondiaria nel continente... ma tutto fu minacciato in un momento, quando gli Americani del nord si gettarono sul mercato inglese. Avvenne un ristagno nel continente. Da Levante incalzavano i prodotti russi e rumeni, il mercato verso l'Inghilterra era in parte chiuso e in parte sequestrato per i prodotti a buon mercato d'oltre mare.... Mancando lo smercio nel paese vicino ogni Stato era costretto a cercarlo nel proprio territorio, che non poteva essergli chiuso da alcuno. Il consumatore più prossimo era l'industria patria, di cui ora gli agricoltori riconoscevano ancor più il valore ».

[1]) PEEZ, *La politica commerciale Austriaca*, nella « Biblioteca dell' Economista quarta serie, I, pp. 112-13.

I trattati del 1892-94 con l'Austria-Ungheria, con l'Italia, col Belgio, colla Svizzera e con altri Stati consentirono, è vero, alcune attenuazioni dei dazî protettori agrari, ma furono momentanei temperamenti, che non indebolirono affatto le basi dell'alleanza protettiva agrario-industriale del 1879, strettasi nuovamente e vigorosamente affermatasi con quella tariffa del 1902, che ispirata a un più rigido protezionismo, fu, nei nuovi trattati, di ostacolo per noi ad una sufficiente tutela delle nostre esportazioni agrarie, senza che impedisse affatto alla Germania di proseguire trionfalmente, fino alla vigilia del conflitto, la sua politica di penetrazione industriale così in Italia come negli altri paesi Europei.

§ 207. — Una documentazione importante del modo assai semplicista onde si commentano le vicende economiche delle nazioni, in ordine al problema della politica commerciale, ci possono offrire le interpretazioni bizzarre delle ultime sorti dell'economia Italiana contemporanea a cui si abbandonarono alcuni scrittori, col proposito di difendere la loro tesi preconcetta.

L'incremento delle importazioni Italiane dal 1861 al 1887 è del 95,49 %, quello delle esportazioni del 93,86 %, *dunque* è il regime liberista o semi-liberista la causa a cui si debbono questi progressi [1]). Un lettore il quale per un'ipotesi assurda, ignorasse il movimento del commercio estero italiano potrebbe immaginarsi che dopo il 1887 si assista ad una impressionante decadenza del nostro commercio estero, dovuta precisamente al cambiamento di regime doganale!

Ma tutti sanno che se dal 1861 al 1887 il commercio estero totale passa da 1300 milioni a 2710, dal 1887 al 1913 sale da 2710 a 6258 [2]). È verissimo che subito dopo il 1887 si assiste, come anche

[1]) PORRI, *La teoria economica della dominazione della materia*, cit., p. 43.

[2]) Sul commercio estero italiano ed in genere sulle condizioni economiche d'Italia nel periodo 1885-1912 veggansi le belle indagini di semiologia economica del MORTARA, *Numeri indici dello stato e del progresso economico delle regioni Italiane*, in « Giornale degli Economisti e Rivista di Statistica », luglio 1913; *Numeri indici delle condizioni economiche d'Italia*, ivi, settembre 1913; *Sintomi statistici delle condizioni economiche d'Italia*, ivi, febbraio 1914.

Il numero-indice del commercio internazionale (media 1901-05 = 100) dal 1885 al 1912, secondo i rilievi del Mortara, sale da 72 a 179. È bensì vero che dal 1887 al 1898 si ha un periodo di depressione, nel quale il numero-indice del Mortara scende sino a un minimo di 60 nel 1891, ma da quest'anno si ha una ripresa quasi ininterrotta; nel 1898 il numero-indice ha la stessa cifra del 1887 (78), salendo, ininterrottamente e rapidamente, da allora in poi. Ved. MORTARA, *Sintomi statistici*, p. 83.

La depressione 1888-1898 è dunque un fenomeno decennale che non potrebbe fondatamente ricollegarsi, sia pure complementariamente, all'indirizzo protezionista senza il più evidente errore logico, del momento che, mantenendosi di poi quel re-

in nota si avverte, ad una forte depressione dei nostri scambî internazionali, particolarmente in seguito alla denuncia del trattato con la Francia, ma nessuno può ragionevolmente ricollegare questo fenomeno alla influenza di un regime, la cui persistenza si combina, passata la influenza di quella causa speciale [1]), con un incremento notevole del nostro commercio internazionale, che proseguì sino alla vigilia del conflitto europeo, risentendone poi, come è anche altrove accennato, i varî ed inevitabili effetti.

Noi ci guardiamo bene dall'additare un rapporto *diretto ed esclusivo* di causa ad effetto tra il regime doganale e lo sviluppo dei traffici italiani, perchè una asserzione di tal genere, se pur non apparisse a prima vista inaccettabile, mancherebbe di ogni seria dimostrazione, dal momento che è impossibile eliminare l'azione del fenomeno doganale dagli altri complessi ed intimamente congiunti, di cui è inscindibile l'influenza sul fenomeno commerciale. Ma neanche è ammissibile l'opposta affermazione (lasciamo in disparte le maggiori arditezze polemiche dei liberisti ad oltranza, per cui cfr. la n. 1, p. 771): che il volume del traffico estero in Italia, per influenza del regime protezionista fu minore di quello che sarebbe stato sotto l'impero della assoluta libertà. Noi abbiamo di fronte

gime, il commercio internazionale Italiano presenta uno sviluppo così notevole. come nel testo si dimostra: cfr. su ciò, benissimo, COLAJANNI, *Il progresso economico* ed. nella collezione « L'Italia d'oggi », Roma 1913, I-II, pp. 199, ss. Il Colajanni prende in considerazione i periodi 1871-75, 1883-7 e 1907-1911, evitando la « comparazione insidiosa », che, egli ben dice, « avrei presentato se, per mostrare la influenza benefica del protezionismo l'avessi posta tra il primo quinquennio [del periodo così detto protezionistico] 1888-92 e l'ultimo, poichè durante tale primo periodo la depressione economica e commerciale divenne fortissima, come doveva essere e quindi sarebbe apparso più rilevante il progresso fra i due termini estremi ».

Giusta cautela a cui è bene contrapporre la sbrigliatezza del Porri, che in sostanza si riduce a fare un paragone, in cui dimentica uno dei due termini di confronto. Osserva il periodo antecedente al 1887 e poi si arresta, piombando senz'altro alla conclusione, sul carattere e sugli effetti di un fenomeno, che ha la sua massima esplicazione da quell'anno in poi! Cfr. anche sul movimento del commercio estero Italiano le recentissime indagini del FRASCHETTI, *op. cit.* Importante è anche quel che scrive l'A. (*op. cit.*, *loc. cit.*, fasc. luglio 1916, p. 35), sulla composizione del commercio estero. Nel decennio 1903-1913 sopra ogni 100 lire di aumento nel valore delle importazioni 57 vennero fornite dalle materie prime estere, 27 dai prodotti fabbricati e 16 soltanto dai generi alimentari. Al contrario sopra ogni 100 lire di aumento nel valore totale delle esportazioni 47 % andarono al conto dei prodotti fabbricati nazionali, 34 dei generi alimentari e solo 19 delle materie necessarie all'industria. L'Italia dunque vide continuamente aumentare il lavoro delle sue industrie non solo per le esigenze del consumo interno, ma anche per la conquista dei mercati esteri.

[1]) Cfr. su ciò il mio scritto *La nostra guerra e gli elementi della ricchezza Italiana*, estr. dal volume « *La nostra guerra* » ed. dall'« Ass. naz. prof. un. », pp. 16-17.

un periodo liberistico ed un periodo protezionistico; durante il secondo si assiste ad uno sviluppo di gran lunga maggiore del commercio estero che non nel periodo antecedente e, quel che più importa, nonostante che il nuovo regime dei trattati commerciali ci abbia inflitto danni immediati gravissimi, appena, parzialmente ed *apparentemente,* compensati di poi dai più intimi nostri rapporti cogli Imperi Centrali. Perchè questo è un punto da esaminarsi bene, come non si è fatto veramente dagli interpreti dell' uno e dell' altro campo. È dimostrato che la rottura del trattato commerciale Italo-Francese (1888), che alle industrie francesi assicurava larga clientela nel mercato Italiano e alla nostra agricoltura meridionale garantiva la esportazione in Francia di alcuni fra i più importanti suoi prodotti, fu per l' Italia, ed in ispecial modo pel Mezzogiorno Italiano, fonte di gravissimi danni. Sappiamo, per mantenerci nell' ambito del fenomeno commerciale, che nel periodo 1881-87 la media degli scambî Italo-Francesi raggiunse i 600 milioni di lire, mentre ancora nel 1898 il nostro commercio con l' Austria-Ungheria e la Germania era complessivamente di appena 612 milioni e, quel che più c' interessa, nel 1901 le nostre esportazioni verso i due imperi alleati assommavano a 332 milioni, cioè non raggiungevano quelle di 14 anni avanti verso la Francia (353 milioni). Sappiamo anche che la nostra alleanza economica con la Germania non solo diede a noi resultati ben diversi di quelli veramente straordinarî di cui si avvantaggiò la Germania (il che dopo tutto sarebbe una ineguale distribuzione di benefizî, ma sempre di benefizî), ma per la Germania divenne poderoso strumento di invadenza economica in Italia, e fonte quindi per noi, nonostante gli illusorî vantaggi, di danni e di pericoli incalcolabili, d' ordine economico e d' ordine politico [1].

---

[1]) Sulla penetrazione commerciale della Germania in Italia, e le sue minacce per noi ved. il mio scritto cit. *Gli scambî internazionali e l' ora presente*, particolarmente per ciò che riguarda il *dumping*, (estr. p. 10) e l' altro posteriore cit. scritto *La nostra guerra e gli elementi della ricchezza Italiana*, estr. pp. 18-19, ove si rileva che lo sbilancio commerciale a favore della Germania « non sarebbe di per se stesso da considerarsi come segno d' inferiorità nostra, nè come legittimo motivo del nostro risentimento, ma lo diventa quando si pensa che la politica commerciale germanica, protetta dalle convenzioni commerciali ad essa favorevoli, dall' influenza politica, da una poderosa organizzazione difensiva ed offensiva e da un' assenza completa di scrupoli verso l' alleata, si proponeva di trasformare l' Italia in una colonia tedesca, d' imporre ad ogni costo il dominio industriale tedesco in Italia, spezzando ogni tentativo di resistenza della nostra industria e riducendola al grado di umile vassalla ». Che lo sbilancio commerciale sul quale tanto e troppo ora si insiste (anche VALENTI, *La guerra e l' economia nazionale*, cit. pp. 20-21) e di cui i tedeschi si affannano, strano caso, a diminuire l' importanza, (cfr. su ciò VIRGILII, *Il commercio italo-tedesco*, negli « Studî Senesi », XXXI, 4-5, estr., pp. 4-5; cfr. pure

Quel che è certo è che l'alleanza economica italo-germanica, o meglio il vassallaggio italiano verso la Germania, depresse la potenzialità di sviluppo della nostra industria, vincolandola in mille guise all'industria germanica con le presumibili conseguenze sul fenomeno mercantile e sugli altri congiunti col fenomeno industriale.

Dunque l'incremento del nostro commercio estero nel periodo protezionistico, assai maggiore che non quello dell'antecedente periodo, si verificò nonostante la nostra rottura con la Francia e la nostra unione cogli imperi Centrali, cioè nonostante che le nostre convenzioni commerciali si orientassero attorno ad un indirizzo che, contro le nostre previsioni, divenne sostanzialmente ostile ai veri interessi dell'economia italiana. E ne fu causa principale l'invadenza germanica, sorretta da un protezionismo, più che rigido, aggressivo, pronto ad accogliere tutte le migliori opportunità consentite dalla benevolenza o dall'acquiescenza altrui, per ricambiarle

dell'autore *I rapporti commerciali dell' Italia con gli imperi centrali*. op. n. 3 della « Unione generale degli insegnanti per la guerra nazionale », Roma 1915) che codesto sbilancio commerciale, di per se considerato, non fosse proprio un segno allarmante anzi non significasse proprio nulla, può esser dimostrato da un utile confronto tra i rapporti commerciali italo-tedeschi e quelli con gli Stati Uniti e l' Inghilterra.

Nel 1902-1911 le importazioni dalla Germania in Italia raggiunsero, secondo le statistiche italiane (media annua) i 401 milioni di lire, laddove nel precedente decennio 1892-1901 avevano appena toccato i 163 milioni. Nel 1912 e nel 1913 oltrepassarono i 600 milioni. Contemporaneamente le nostre esportazioni in Germania dal primo al secondo decennio aumentarono soltanto da 183 a 260 milioni in media, superando i 300 milioni negli anni 1912-13. Ma anche nei rapporti cogli Stati Uniti lo sbilancio commerciale non fu gran fatto minore, nè progredì con passo meno veloce, come resulta dalle cifre seguenti: decennio 1892-1901 (media annua): importazioni 144, esportazioni 104; decennio 1902-1911: importazioni 318, esportazioni 222; 1912: importazioni 549, esportazioni 269; 1913: imp. 522, esp. 276. Cfr. su ciò Mortara, *Il commercio internazionale d' Italia nel 1912*, in « Giornale degli Economisti e Rivista di Statistica », marzo, 1913. Le cose procedevano non diversamente nei rapporti con l' Inghilterra, anzi negli ultimi anni lo sbilancio è maggiore (1913: imp. 591, esp. 205).

Gli Stati Uniti occupavano il terzo posto nel commercio estero italiano, l' Inghilterra il secondo, subito dopo la Germania. Ma nessuno, nonostante lo sbilancio a danno nostro gareggiante con quello germanico, s' impressiona nè s' impressionò del fenomeno. Ciò dimostra che la pura analisi dei rapporti mercantili dal punto di vista esclusivamente numerico, non ci dà nessuna idea del vantaggio o del danno di cui son fonte per la nazione. E neanche significava gran che il fatto che circa il 75 % della importazione tedesca in Italia era costituita da oggetti semifabbricati e fabbricati, mentre circa l' 80 per cento dell' importazione in Germania era data da materie prime e alimentari, chè poteva ben essere anche il documento di una intima *collaborazione* fra la economia germanica e la nostra, fondata sul mutuo scambio dei beni, profittevole ad ambedue i contraenti. Il fatto impressionante è ben diverso, è di natura economico-politica, consiste insomma non negli aspetti economici del fenomeno, ma negli aspetti politici e morali, certamente in rapporto coi primi ma

coi provvedimenti più minacciosi per le nostre industrie nazionali e più favorevoli all'espansione germanica. Si può asserire, senza tema di errore e di esagerazione, che noi non sapemmo opporre difesa adeguata alla penetrazione germanica, anche per difetto di coordinazione delle nostre attività produttrici, di iniziative disciplinatrici e di vigoria difensiva nello Stato, ma non si potrà mai, col più lontano fondamento, affermare, come la preconcezione liberistica rigorosamente comanda, che noi avremmo avvantaggiato la nostra economia con un regime di « libertà », e proprio in confronto col protezionismo aggressore della Germania!

All'affermazione dunque che l'incremento del nostro commercio estero fu ottenuto a dispetto della protezione, per influenza preponderante di estranei fattori, giova contrapporre la osservazione dei fatti, onde resulta che quel fenomeno avvenne invece, *nonostante* un indirizzo della nostra politica commerciale, da cui derivarono alla

---

autonomi in confronto ad essi e non derivanti *necessariamente* ed uniformemente dai primi. Ciò fu già da me rilevato nel citato scritto *La nostra guerra*, ecc., p. 19. « Quando, io scrissi, la penetrazione commerciale e capitalistica diventa uno dei preferiti strumenti di intromissione politica, la via lunga ma sicura per arrivare all'asservimento politico dei paesi a danno dei quali si svolge e per mutarne la nazionale fisionomia, a traverso la metodica propagginazione delle proprie industrie nei paesi designati alla conquista, l'assorbimento graduale delle industrie che vi fioriscono e l'annientamento di quelle che pretendono resistere; quando si trasforma nella coerente e metodica esplicazione di un piano, che, abusando della longanimità altrui, pretende di ridurre lo scambio internazionale, fonte di vantaggio per ambedue i contraenti, in un rapporto odioso di padronanza e di servitù, allora la concorrenza diventa invadenza. E allora cadono le argomentazioni suggerite dal puro edonismo; invano si pensa resistere coi metodi ordinarî della competizione economica, insufficiente di fronte alla minacciosa organizzazione politica, che vi afferra e vi stringe, per sopprimere la vostra stessa individualità ».

Vi è poi un'altra argomentazione non trascurabile che diminuisce alquanto l'importanza dello sbilancio commerciale nostro nei rapporti con la Germania. Le cifre precedenti sono ricavate dalle statistiche italiane. Ora bisogna notare che, a parte quanto la stampa tedesca cervelloticamente contrappose alle osservazioni del nostro Barzilai sullo sbilancio a danno nostro, sta di fatto che vi fu sempre una divergenza tra le statistiche ufficiali italiane e quelle tedesche, dovuta, specialmente al fatto che una parte delle merci dichiarate in esportazione per la Svizzera, dalle dogane Italiane, avevano destinazione definitiva più a nord e a nord-ovest, cosicchè effettivamente il nostro sbilancio commerciale verso la Germania era alquanto minore di quello indicato dalle statistiche nostre. La quale correzione naturalmente doveva farsi per la sola Germania, rimanendo invece inalterata la situazione in confronto cogli altri paesi, come gli Stati Uniti e la Gran Bretagna. Dunque resta confermato che non lo sbilancio in se stesso aveva importanza, ma soltanto l'avevano i fatti dai quali derivava e ai quali si accompagnava; resta dunque confermato, anche in questo caso, quel che il Giffen diceva (vedi p. 708, n.) sul valore delle statistiche di importazione e d'esportazione. Per la correzione delle statistiche nostre sul commercio italo-germanico ved. gli acuti e giusti rilievi dello STRINGHER, *Gli scambi* ecc., cit., pp. 111-112.

nostra economia danni effettivi e vantaggi apparenti; e nonostante che questo indirizzo, se fu discutibile pel suo orientamento triplicista e anche, riconosciamolo, pel modo non equo come fu distribuita la protezione, non peccasse certo per eccesso di vigore difensivo ed offensivo, mentre si ha nel fenomeno dell'invadenza germanica la prova inconfutabile che una maggiore « libertà », e tanto più la libertà incondizionata, avrebbe ancor più cementato i nostri deplorevoli rapporti di dipendenza verso lo straniero. Ciò naturalmente, nonchè escludere, riconosce che l'attuazione della politica di protezione e in genere della politica commerciale non fu in Italia conforme alle esigenze del paese nel periodo considerato (applicazione questa ragionevole e non dogmatica del procedimento di indagine storica), ma è sufficiente per dimostrare che la tesi astensionistica trova nei fatti italiani la più aperta smentita.

Gli scrittori, i quali osservano isolatamente il periodo liberistico e idealizzano i resultati ottenuti dall'Italia in quel tratto di tempo, non solo dimenticano che un paragone abbisogna di due termini, ma dimenticano anche che il nostro commercio estero fu allora avvantaggiato in buona parte dal felice indirizzo della nostra politica commerciale, che ci avvicinava alla Francia, da cui poi ebbe violentemente a separarci ed attribuiscono perciò al miracolo della dea « libertà » quei vantaggi che si dovevano invece alla integrazione opportuna, sulla base dell'eguaglianza, dell'economia nostra con l'economia francese. Quest'indirizzo avrebbe dovuto proseguirsi, più e meglio di quel che siasi fatto dal 1898 in poi, accompagnato ad una più ragionevole attuazione della politica di protezione e di incoraggiamento delle nostre energie produttive, specie nei rapporti cogli Stati, alle cui braccia invece ci abbandonammo fidenti. L'Italia e la Francia avrebbero dovuto molto innanzi rendersi conto del comune pericolo, sacrificare energicamente gli interessi particolari a quello generale e continuare concordemente nella politica d'unione, che oggi, dopo tanto lunga e dolorosa esperienza, si riprenderà, auguriamo, per non abbandonarla. Ma tutto ciò non dimostra che la libertà in Italia sia stata fonte di tutti i beni e il protezionismo di tutti i mali, ma conferma ancora una volta che l'integrazione difensiva deve essere attuata dallo Stato, in grado e in qualità, a seconda delle concrete esigenze della nazione.

Dopo ciò è chiaro che non ha alcun valore l'argomento polemico di quegli scrittori i quali, descritto il movimento commerciale d'Italia e il suo incremento, lo contrappongono a quello contempo-

raneo d'assai maggiore di altri Stati e, con salti parecchi di logica, tendono a concludere che sotto gli auspicî della « libertà », che è quanto dire della indisciplina assoluta, il nostro sviluppo commerciale sarebbe stato maggiore di quello che è stato e ci avrebbe fatto progredire di più in confronto con altri Stati.

Certo, e ben lo avvertiva il Mortara [1]) « lo sviluppo dei nostri traffici non presenta nulla di eccezionale, in confronto agli altri paesi ». Nel 1901-02, osserva l'autore, il valore medio annuo delle merci scambiate con l'estero era di 96 lire per abitante, somma di gran lunga inferiore alla corrispondente per la Germania (217 lire), per la Francia (218), per il Regno Unito (447) e se nel decennio successivo l'Italia ha progredito le altre nazioni progredivano con passo più veloce, perchè, mentre il valore medio annuo degli scambi aumentava, da noi, di 70 lire per abitante, cresceva del doppio in Germania (134 lire) ed in Francia (145), del triplo nel Regno Unito (209), salendo rispettivamente a 166 lire (It.), 351 (Germ.), 363 (Fr.), 656 (R. U.). L'Italia dunque ha camminato meno rapidamente degli altri, pur riuscendo a soddisfacenti resultati, ma si può escludere nel modo più sicuro che ciò sia avvenuto per eccesso di vigoria difensiva, mentre i fatti, cui accennammo, ci ammoniscono invece che se un difetto si può lamentare, è proprio l'opposto: *mancanza di accortezza e di vigoria nella organizzazione difensiva ed offensiva delle energie produttive nazionali e per parte dello Stato e per parte dei privati.* Come sarebbe assurdo spiegare il fenomeno con questa unica causa, non si esce dalla più scrupolosa cautela affermando che vi contribuì largamente [2]).

---

[1]) MORTARA, *Il commercio internazionale d'Italia nel 1912*, cit., p. 332.

[2]) Non saprei invece concordare in tutto col COLAJANNI, *op. cit.*, pp. 201-2, 211, là dove, a suffragio del protezionismo italiano, paragona il progresso commerciale dell'Italia e dell'Inghilterra, osservando che tra il 1883-87 e il 1907-11 « l'Italia superò fortemente l'Inghilterra nello incremento della importazione e le rimase poco al di sotto in quello della esportazione » [incremento italiano importazione 104 %, inglese 68; esportazione rispettivamente 71 e 77] ed aggiungendo che la partecipazione dell'Italia al commercio mondiale è andata aumentando (1890: 2,5; 1900: 2,9; 1911: 3,1), mentre quella dell'Inghilterra è andata diminuendo (1890: 20,8; 1900: 19,5; 1911: 16,9). Quest'ultimo fenomeno invero dimostra la diminuita preminenza dell'Inghilterra, in confronto con tutti gli altri paesi ed ha la sua non trascurabile importanza, come si è avvertito, per quel paese avvezzo al primato, (a cui però, come si è detto nel testo, è da contrapporsi l'aumentato sviluppo, più rapido degli stessi competitori, relativamente alla popolazione), ma non dimostra che il protezionismo italiano, come fu concretamente attuato, sia stato la causa essenziale di quel qualunque incremento che l'Italia potè conseguire nella partecipazione al commercio mondiale. E quanto al primo fatto, il maggiore incremento delle importazioni italiane dipende da troppe cause (nè tutte certo atte-

Descrivendo così il difetto essenziale da cui non fu certo immune lo Stato Italiano nei rapporti con l'economia nazionale intendo dunque affermare che della sua facoltà direttrice ed integrativa fece uso non sempre corretto, sia perchè non provvide sufficientemente alla integrazione delle nostre risorse con quelle dei paesi ai quali assai prima di oggi dovevamo più intimamente avvicinarci, sia perchè, infatuato da un'alleanza politica, che poi si dovette denunziare, consentì purtroppo, sia pure non volendo, che la infiltrazione germanica mettesse a serio pericolo la nostra autonomia economica e quindi politica.

Ma per dimostrare come corrano facilmente gli interpreti di ti fenomeni con la fantasia stimolata dalla preconcezione, giova tener presente quel che uno di essi ha affermato recentemente [1]) e quel che altri più prudentemente ha accennato circa un rapporto di causa ad effetto, addirittura manifesto, che s'avrebbe a riconoscere tra lo sviluppo del fenomeno migratorio in Italia e le vicende della politica doganale. « Fin che visse l'economia della dominazione dello spazio [liberistica] l'emigrazione variò da un minimo di 34,5 al massimo del 72,8 per 10.000 abitanti, cioè l'aumento fu del 111 %, mentre, abiurata l'economia dello scambio per quella della dominazione della materia [protezionistica], si saltò immediatamente a 97,5 emigranti su 10.000 per raggiungere il massimo di 247,7 [nel 1913], cioè l'incremento fu del 240 % ».

Cosicchè avrebbesi da stabilire, per l'Italia, un diretto rapporto fra lo sviluppo dell'emigrazione e la politica protezionistica. Ma tutti sanno che il fenomeno migratorio è talmente complesso nelle sue cause come nei suoi effetti, che un'interpretazione di tal genere non può avere alcun fondamento. Prima di tutto è risaputo che solo dal 1901 in poi l'emigrazione, specie dalle provincie meridionali, che

stano l'adeguato sviluppo delle nostre industrie) perchè possa esser portato innanzi quale convincente documento della influenza favorevole del nostro regime doganale in confronto con quello inglese. D'altra parte se è vero che le così dette importazioni visibili inglesi aumentarono relativamente meno di quelle italiane, il fatto di per sè stesso non ha importanza, ma l'acquista soltanto quando sia messo in correlazione col contemporaneo movimento delle così dette importazioni *invisibili*, considerate, come a suo luogo facemmo (cfr. pp. 490 ss.), non solo quantitativamente, ma anche qualitativamente. Ora qua noi abbiamo di fronte agli apprezzabili ma pur sempre instabili elementi compensatori dello sbilancio commerciale Italiano, i proventi ben altrimenti importanti e stabili che derivano all'Inghilterra dalla sua poderosa capitalizzazione e dalla sua dominante marina mercantile. E il conflitto attuale ha ben dimostrato che cosa valgano per l'economia nazionale anche e specie nei momenti di crisi.

[1]) PORRI. *op. cit.*, p. 45.

pei suoi caratteri *di relativa* permanenza e per la sua imponenza numerica merita la più diretta considerazione, presenta un rapido slancio ed una più generale diffusione e non è dunque vero che dal 1887 in poi si osservi un andamento ininterrottamente crescente sino a un massimo di 247,7 nel 1913, quasi a documentare l'azione progressiva del regime « distruttore della ricchezza ». È vero che nel 1888 la proporzione su 10.000 abitanti è di 97.5, ma susseguono diversi anni in cui, come risulta dallo stesso prospetto riportato dall'autore, il rapporto scende a cifre di gran lunga minori, di poco superando talvolta, come nel 1889, nel 1892 e nel 1894 la cifra di 70 e comunque sempre si mantiene, fino al 1901, al disotto del rapporto percentuale del 1888, se si eccettua la sola lieve eccedenza dell'anno 1896 (97,6 per 10.000 abitanti). Dal 1901 in poi il movimento migratorio italiano raggiunge davvero cifre impressionanti, balzando improvvisamente da 109,1 nel 1900 a 163,8 nel 1901 e mantenendosi quasi costantemente a cifre elevatissime, sino a toccare i massimi di 235,6 nel 1906 e 247,7 nel 1913. Può essere mai immaginata la protezione come causa del fenomeno migratorio, che presenta questo effettivo andamento, così sommariamente riassunto? Il forte dislivello tra i salarî nostri e i salarî stranieri, particolarmente quelli di un paese, sino ad oggi almeno, ultraprotezionista, come gli Stati Uniti d'America, è, per conoscenza generale, una delle cause preponderanti del fenomeno, alle quali altre molteplici vanno aggiunte, come l'ordinamento della proprietà fondiaria Italiana, il regime tributario statale e locale, il regime politico-amministrativo e così via.

Ma, si dice, scendendo dalle sfere dell'astratto a qualche più precisa affermazione, la protezione cerealicola ha diffuso la cultura dei cereali nelle terre meno adatte ed ha vieppiù incoraggiato la distruzione dei boschi, promovendo perciò l'emigrazione. Ora non si nega che la protezione cerealicola debba avere avuto influenza, non sempre vantaggiosa, nel diffondere la cultura dei cereali in terre meno propizie, specie nel nostro Appennino, che dovrebbero essere altrimenti coltivate o restituite al bosco (la distruzione dei boschi è fenomeno che precedette la stessa unificazione dell'Italia); ma si osserva che, rilevando semplicemente questa conseguenza della protezione doganale sul grano, si procede, al solito, ad un paragone fittizio tra un elemento noto ed uno perfettamente ignoto. Mettiamo che sien dimostrati i danni di una eccessiva estensione della cultura a cereali e che vi abbia, *pro parte,* contribuito il dazio sul grano ma, che cosa sarebbe accaduto, bisogna domandarsi, se l'assenza di ogni

protezione avesse enormemente ristretto la cultura cerealicola, che cosa ne sarebbe derivato anche in confronto col fenomeno migratorio? Qua comincia, per parte dei sacerdoti della libertà, la consueta *dichiarazione di fede:* senza protezione, come per incanto, tutte le terre italiane avrebbero avuto la loro « naturale » destinazione (naturalmente ci si guarda dal precisar *quale,* quasi quando si dice « naturale » s' intendesse un qualchecosa che non lascia il menomo dubbio), la ricchezza Italiana, massime quella del Mezzogiorno, avrebbe avuto un maraviglioso sviluppo e l' emigrazione sarebbe discesa a minimi trascurabili! Ma chi conosce le condizioni dell' azienda agricola nel Mezzogiorno sa invece benissimo che la conseguenza più probabile, e quasi sicura, sarebbe proprio stata l' inversa: che l' abbandono delle culture avrebbe assunto proporzioni anche maggiori, promovendo, anzichè frenare, l' esodo degli agricoltori, e ciò non solo, e non tanto, per deficienza d' iniziativa, quando per mancanza di capitali e di cognizioni negli agricoltori, anche negli agricoltori occasionali, che l' America. temporaneamente il più delle volte, ci restituisce, dopo averli sfiniti nelle opere sfibranti delle sue metropoli e disabituati alla rude vita dei campi. Ciò non toglie che la trasformazione razionale delle culture sia un elemento importantissimo del problema agricolo Italiano, specie meridionale, ma ciò non significa, ecco tutto, che il miglior modo per avvicinarsi a questo ideale sia quello di abbandonare al caso la trasformazione delle culture, senza avere prima la sicurezza della sua maturità, dal punto di vista giuridico (ordinamento della azienda agricola), commerciale (sicurezza dei mercati pei nuovi prodotti), *morale ed intellettuale* (adeguata preparazione tecnica ed iniziativa sufficiente negli agricoltori). Certo se questa sicurezza si avesse, e bisognerebbe operare per conquistarla interamente, la protezione potrebbe e dovrebbe da se stessa cadere [1]).

---

[1]) Dice il PORRI, *op. cit.*, p. 45, che la protezione alla cerealicultura « indusse ancor meglio molti contadini a tagliare i boschi per coltivare il grano fino sulle montagne », cioè estese oltre misura ed oltre ogni convenienza la produzione del grano. E aveva detto il RUFFOLO, *La riforma doganale e gli interessi del Mezzogiorno,* ed. dalla « Camera di Commercio di Cosenza », Cosenza 1914, p. 39, che « l' economia agraria del Mezzogiorno esigeva che la coltivazione del frumento si restringesse alle poche terre più adatte e le altre si destinassero a quelle colture che sono le più connaturate al suolo ed al clima meridionale (viti, alcuni alberi da frutta, culture ortive e pratensi, bosco), *il che sarebbe certamente avvenuto se il regime economico-doganale vigente prima dell' 87 non fosse stato bruscamente rotto dalla tariffa di protezione industriale seguìta e avvalorata dalla rottura con la Francia e dall' inasprimento della gabella granaria* ». Cosicchè, secondo l' egregio autore, la « condizione disastrosa » in cui versa l' agricoltura meridionale è « mantenuta in essere *princi-*

Tutto questo per altro non porta a concludere che la politica commerciale italiana sia stata veramente la più propizia all'agricoltura e non persuade affatto a nascondere gli errori gravi che in essa s'incontrano, ma che non hanno niente a che fare con la questione della libertà e della protezione, ancorchè si affermi il contrario. In un suo recentissimo e diligentissimo studio il Fraschetti [1]) ricorda che nel periodo 1870-74 la superficie media coltivata a frumento era di ettari 4.736.705 ed il prodotto medio di hl. 50.898.408.

---

palmente dal dazio sul grano », che sarebbe dunque l'arbitro della situazione. Levato il dazio, è risolta la questione meridionale! Come si vede si son fatti parecchi passi da Adamo Smith, che al fenomeno doganale attribuiva così modesta importanza. Oggi i neo-liberisti ne fanno la chiave di tutte le situazioni economiche. Ma chi non vede chiaro che si tratta, come sempre, di un circolo vizioso? Si deve dimostrare che la trasformazione delle culture, certo da promuoversi, sarebbe avvenuta ed avverrebbe una volta scomparsa la protezione cerealicola, che ne rappresenta il vero impedimento, ed è appunto questo punto fondamentale che si dà per dimostrato, contro ogni criterio di buona logica, mentre non si può ignorare che le cause, come nel testo si accenna, dell'arretrata cultura meridionale sono *di gran lunga anteriori alla protezione cerealicola, molto più profonde e gravi e in gran parte indipendenti dalla protezione.* Del resto ciò resulta oltre che dalla comune esperienza da quanto ben disse l'Ufficio di Statistica Agraria nella sua bella pubblicazione *Il frumento in Italia*, Roma 1914. « Ciascun coltivatore non commisura la superficie da destinarsi a grano all'estensione di quegli appezzamenti di terreno che tecnicamente ed economicamente consentono la coltura, ma alla quantità totale di prodotto che egli intende ottenere . . . . e poichè è ignota, o per varie ragioni non seguìta, una perfezionata tecnica agraria che consenta di intensificare la cultura negli appezzamenti più adatti e di limitarla al minimo nei terreni disadatti, gli agricoltori della montagna tanta maggior superficie coltivano, quanto minore è il prodotto unitario che possono e sanno ricavarne. Tali circostanze si verificano dove vige la piccola proprietà o la colonia parziaria. Condizioni analoghe o anche peggiori, per ragioni diverse, si riscontrano nella vasta regione appenninica meridionale, a cultura latifondistica ». Dunque le cause principali, a parte l'indirizzo politico-commerciale, per cui cfr. il testo, sono *giuridico-economiche* (ordinamento della azienda agricola, cioè principalmente il frazionamento eccessivo della proprietà, come accade nella montagna appenninica o il suo eccessivo agglomeramento, come accade in Sicilia) e *tecnico-agrarie* (quasi generale difetto di conoscenze tecniche e di sicura volontà di applicarle). Eliminiamo, se è possibile, queste cause e scomparirà il fondamento della protezione cerealicola, ma non diciamo che la protezione cerealicola è la causa vera, anzi unica, della irrazionale cultura di tante nostre terre, specie meridionali. Ma, ribatte il Ruffolo [ad estendere la cerealicultura a terre che la ricusano], hanno concorso i pochi latifondisti allettati dall'aumento di rendita fondiaria, che il dazio sul grano avrebbe loro procurato: dall'altra molti piccoli e medi possidenti, solleciti di sottrarsi alla taglia che pesa su tutti i consumatori di pane e di estendere quindi la cultura del frumento in misura adeguata al fabbisogno familiare, « *senza avvertire che da culture assai più adatte ai terreni da loro coltivati e assai più redditizie avrebbero potuto ricavare molto più danaro che non occoresse a comprare il grano per loro consumo* ». Ma allora se la *vera* convenienza di questi agricoltori li porterebbe, anche vigendo il dazio, alla trasformazione delle culture, come si può dire che il dazio è la causa, e per di più « principale » che l'impedisce?

[1]) FRASCHETTI, *La politica commerciale italiana* cit., in « Giornale », cit., nov. 1915, p. 354.

mentre nel periodo 1879-1883 queste cifre si mutavano rispettivamente in 4.433.741 e 46.567.942. Mentre la coltivazione del frumento andava diminuendo, aumentava quella a vigneto (nel 1870-74 in media 1.926.832 ettari, nel 1879-83, in media 3.095.293 ettari), meno rapidamente quella dell'ulivo, più assai quella degli agrumi. Ciò avvenne sotto l'azione della concorrenza dei paesi nuovi, che persuadeva a specializzar le colture, ma con la tariffa del '78 prima, con quella dell'87 poi, i dazî sui prodotti stranieri che potevano far concorrenza ai nostri arrestarono la trasformazione, mantenendo così all'agricoltura il carattere che era andata in precedenza assumendo. Ora qua si attribuisce ad influenza della libertà ciò che era in gran parte la conseguenza di un orientamento opportuno della nostra politica commerciale verso la Francia e ad effetto della protezione ciò che si deve invece al cambiamento funesto di codesto indirizzo. Si concentra a torto tutta l'attenzione sui dazî imposti ai prodotti agricoli in concorrenza coi nostri, dimenticando la perdita del mercato francese ed il disastro che ne derivò alla nostra industria vinicola. — Certo se non si fosse errato e dall'Italia e dalla Francia, più che altro per malaugurata imposizione di malevolenze politiche, nell'indirizzo della politica commerciale, si può credere che una specializzazione più decisa delle colture (nonostante la persistenza di tante cause ostili) si sarebbe avuta in Italia e quindi la possibilità di un temperamento o magari abolizione del dazio sulla cerealicoltura, ma è assolutamente fuor di luogo attribuire al dazio sui cereali l'arresto della incipiente trasformazione agricola, dovuta ad altre e più poderose cause doganali e per riflesso commerciali, mentre sempre più si convalida la convinzione, su altre ragioni fondata (cfr. n., p. 780) *che col nostro nuovo orientamento commerciale il dazio sul grano ebbe proprio la sua ragion d'essere, non fosse altro come correttivo di una triste situazione da cui la trasformazione colturale definitiva e stabile non era da attendersi.* E ciò si badi non solamente per l'indirizzo politico-commerciale (non bisogna esagerare l'importanza di quei dati, che ci descrivono puramente un fenomeno limitato e momentaneo), ma anche, e più, per la profonda influenza di poderose cause di natura sociale, cui abbiamo accennato e che avrebbero pur sempre ostacolato un assetto razionale delle colture in modo veramente definitivo [1]).

---

[1]) Anche il FRASCHETTI, *op. cit.*, in « Giornale degli Economisti e Rivista di Statistica », gennaio 1916, p. 67. si domanda che cosa sarebbe accaduto se la « protezione doganale » non avesse arrestato la incipiente trasformazione delle colture

Gli scambî commerciali italo-francesi avevano nel 1877-78 una straordinaria importanza in confronto al commercio complessivo con l'Italia. Basti pensare che le importazioni dalla Francia verso il nostro paese raggiungevano circa il 30 % delle importazioni complessive e le esportazioni italiane verso la Francia superavano il 40 % delle nostre esportazioni [1]). Nell'esportazione dalla Italia alla Francia primeggiavano in valore le sete (oltre 120 milioni di lire), seguivano il bestiame (56.5 milioni nel 1877), l'olio di oliva (30.6 milioni nello stesso anno). Avevano quindi importanza le frutte, la carne fresca, le nova, il pollame ed altri prodotti agricoli o derivati dall'agricoltura. Dopo il 1879 andò aumentando rapidamente l'esportazione del vino, che da 540 mila ettolitri in quell'anno salì a ben due milioni 724 mila nel 1887, per ridiscendere a poco più d'un milione nel 1888 e precipitare a quantità insignificanti dopo la rottura delle buone relazioni commerciali con la Francia. E fu un grave colpo per alcune nostre provincie meridionali.

Ma un'idea più precisa della gravità delle conseguenze che ebbe per l'Italia e anche, temporaneamente almeno, per la Francia la rottura delle relazioni commerciali italo-francesi si può acquistare, ricordando che nel 1887 la Francia importava in Italia per 405 milioni di mercanzie, dei quali 78,5 in oro: durante lo stesso anno l'Italia esportava in Francia 500 milioni di merci, dei quali 92 milioni d'oro. Nel 1896 la esportazione francese in Italia si era ridotta

---

agricole, ma rimane esitante a rispondere di fronte a quel che egli chiama il « conservatorismo » degli imprenditori agricoli, ammettendo dunque implicitamente, pur non definendole, l'esistenza di cause più profonde ed attive dello stesso indirizzo politico-commerciale, delle quali non ha significato il non tener conto, quando si deve giudicare degli effetti dell'indirizzo medesimo.

L'autore non esclude tuttavia la possibilità che l'Italia « divenisse la più grande produttrice di vino d'Europa e perfezionando i metodi di fabbricazione si trovasse in condizioni da poter offrire a prezzi talmente bassi i suoi prodotti da riversare su altri paesi il danno della sovraproduzione ». Ma come si può argomentarlo, quando l'Italia avrebbe dovuto sostenere la concorrenza di altri paesi vinicoli, nei quali l'impresa agricola e l'industria enologica si erano da tempo costituite in modo da garantirsi contro la rivalità straniera, chiedendo ed ottenendo a tempo debito, ogni protezione dallo Stato? Si domanda anche l'autore se l'Italia avrebbe potuto ottenere diminuzioni notevoli di dazî sul proprio vino offrendo in compenso riduzioni daziarie su altre merci. È in fatto di ipotesi tutto è ammissibile, ma non bisogna neanche dimenticare che l'Italia andò sempre più accentuando la propria trasformazione industriale, in quei tempi appena iniziata, e che non avrebbe quindi potuto largheggiar troppo in concessioni, quasi avesse soltanto da difendere le sue culture agricole speciali e non anche le nuove industrie faticosamente sorgenti in condizioni tutt'altro che facili.

[1]) FRASCHETTI, *op. cit.*, « Giornale Economisti », nov. 1915, p. 348, cfr. pure PANTALEONI, *La France et l'Italie*, in « Journal des Économistes », 15 febb. 1916

a 137 milioni, di cui 3,5 d'oro e quella italiana in Francia a 118 milioni dei quali 2,5 d'oro.

Una grande vittima della rottura dei rapporti commerciali che la Francia fu anche la industria della seta; specialmente la torcitura ne ebbe irreparabile danno. Fino al 1888 la media annuale della nostra esportazione di sete torte era in Francia di kg. 700.000 circa; dopo decadde di colpo, sino a ridursi alla cifra insignificante di 4000 o 5000 kg. « Se grave fu la scossa per il perduto sfogo, scrive un competente [1]), altrettanto grave fu il danno d'aver perduto il contatto secolare che mantenevamo con quel paese consumatore per eccellenza e regolatore della moda, e se si giunse a convergere la produzione su altre piazze, non fu che a costo di dolorosi sacrifizî. Erano già infatti mercati acquisiti, oltre il francese quelli di Inghilterra, Russia, Germania, Austria e Svizzera, e non fu possibile approfittare maggiormente di essi per smaltire la esuberanza della produzione rifiutata dalla Francia, che quando poco per volta si svilupparono i loro bisogni; l'attesa fu lunga e penosa ed aggravata dal fatto che il mercato inglese andò perdendo d'importanza come consumatore di sete torte e il mercato russo si chiuse del tutto con barriere insormontabili; e questo mentre la torcitura francese progrediva così da coprire il bisogno della propria fabbrica, che andò man mano aumentando fino ad oltre 800 mila kg. in concorrenza sui mercati esteri con la nostra ». La Francia colpisce dal 1890 in poi, con un dazio di tre franchi per k. l'importazione delle nostre sete torte (moulinées) ed oppone. per mezzo dei suoi setaiuoli anche oggi i più serii ostacoli, auguriamo non insuperabili, all'abolizione o alla semplice sospensione di questo dazio [2]). Anche nel mercato della seta la discordia italo-francese riuscì a tutto vantaggio della Germania,

[1]) Dubini, relatore della Commissione d'Inchiesta per le industrie bacologica e serica, per la questione doganale, in *Atti della commissione d'inchiesta per le industrie bacologica e serica*, vol. IV, pp. 110-111.

[2]) Recentemente (dec. 1915) i setaiuoli italiani han richiesto la sospensione del dazio su due qualità di sete lavorate, le trame e gli organzini, ma fieramente vi si opposero il « Syndicat Général Français du Moulinage de la Soie » e l'« Union des Filateurs et des Mouliniers Français », adducendo tra gli altri motivi questo assai poco fondato che « profiterait surtout aux mouliniers des empires centraux qui ne sont pas tous en guerre, par le moment du moins, avec l'Italie e qui à la faveur de cette concession feraient entrer par cette voi, en enpruntant d'abord celle de la Suisse, leurs ouvrées en France, ce qui équivaudrait finalement à la suppression totale des droits ». Giustamente obiettava il Cassin, *Sulla questione doganale serica*, relazione al Congresso di Parigi « Francia-Italia », maggio 1916, che il timore, anche prima della guerra alla Germania, non aveva ragion d'essere di fronte al decreto luog. 4 febb. 1916 che estendeva alla Germania il divieto di importazione o transito pel regno delle merci di produzione od origine dell'Austria-Ungheria già stabilito col decreto 24 maggio 1915.

cementando vieppiù i rapporti commerciali fra l'Italia e la Germania e per quanto riferiscesi alla importazione delle seterie in Italia e per quel che riguarda l'esportazione delle sete torte dall'Italia in Germania. Nel 1913 sopra un totale di importazione di seterie in Italia di L. 24.945.984, la Francia importò per L. 12.340.472 e la Germania per L. 13.682.700, mentre nel 1890 su un totale di importazione di seterie in Italia di L. 92.591.940 la Francia figurava per L. 48.891.000 e la Germania per L. 10.414.000. E per l'esportazione delle sete greggie o torte Italiane valgano le cifre seguenti [1]):

	1913	1890
Germania . . . Kg.	1.923.400	761.700
Svizzera . . . . »	2.128.800	1.790.700
Francia . . . . »	1.048.200	1.018.500

Noi andammo in cerca di compensi e, dopo un periodo di depressione economica e di agitazioni sociali, che è forse il più triste della nostra storia nazionale, sperammo trovare ristoro ai nostri mali stringendo i più intimi rapporti con la Germania e con l'Austria. Ma, come qua ed altrove ho detto [2]), vi è molto da discutere circa la quantità e qualità di questi compensi. L'assurdità maggiore sarebbe di attribuire al passaggio dalla politica liberista alla politica protezionistica un fenomeno, quale era quello dell'invadenza germanica in Italia, che è proprio il resultato della intromissione sempre più violenta della Germania, e anche dell'Austria, sotto l'egida della protezione, combinata con la nostra longanime condiscendenza.

Un economista tedesco, il Sombart, esponendo le vicende della politica commerciale italiana fino al 1889, proprio mentre più terribile inacerbiva la crisi degli scambî in Italia, come effetto della rottura delle convenzioni commerciali con la Francia, considerava come « un effetto consolante della lotta commerciale franco-italiana » il rafforzarsi delle relazioni di commercio fra la Germania e l'Italia [3]). « Sono accordi *armonici,* scriveva quelli coi quali deve finire la nostra esposizione della politica commerciale italiana: essa deve finire coll'accenno all'intima amicizia, all'intimo avvicinamento fra il Nord e il Sud ». Ma un dubbio l'assaliva: che la novissima politica commerciale dell'Italia, non dimentica degli interessi indu-

[1]) Cfr. CASSIN. *Sulla questione serica*, p. 9.
[2]) Cfr. anche *La nostra guerra e gli elementi della ricchezza italiana*, cit., pp. 17-18.
[3]) SOMBART, *op. cit.*, p. 317.

striali, potesse privare l'industria germanica del mercato italiano. « L'Italia dovrà astenersi dallo spinger tropp' oltre il suo sistema doganale industriale, dal voler far sorgere artificialmente tutti i rami d'industria che ancora mancano al paese: la Germania dal canto suo dovrà vincere il timore di una concorrenza che potrebbe prepararsi alla sua agricoltura. Con un po' di buon volere da ambe le parti si troverà, senza dubbio, il modo d'intendersi, *specialmente poi se accanto a considerazioni puramente economiche ne verranno altre;* se, insomma, si comprenderà che un'alleanza politica è durevole e solida soltanto quando riposa sulla base di una comunanza di interessi materiali ». Gli italiani hanno oltrepassato, col loro zelo, le stesse più lontane intenzioni dell'economista germanico. L'industria germanica, che pareva si accontentasse sul primo d'esser « qualcosa » nel mercato italiano, ha finito coll'esser tutto o quasi, fino al punto di condannare all'asservimento l'industria italiana e di minacciare indirettamente gli stessi più gelosi interessi della nazione italiana. Ciò non ha impedito all'agricoltura germanica di difendersi, e assai più del giusto, dalla concorrenza della nostra agricoltura.

Nè varrebbe il rispondere che il trionfo tedesco in Italia è conseguenza « naturale » della organizzazione ben altrimenti poderosa dell'industria germanica, a cui non abbiamo, per parte nostra, saputo contrapporre la più piccola resistenza, per difetto di iniziative e di mezzi. Senza negare l'importanza, evidente di tale considerazione, giusto è contrapporre che essa pienamente conferma l'errore del nostro indirizzo politico-commerciale e di tutto il nostro atteggiamento politico-economico. Di fronte a una competitrice così terribile come la Germania, la quale, come ho già detto, si studiava, in Italia ed ovunque, di « ridurre lo scambio internazionale, fonte di vantaggio per ambedue i contraenti, a un rapporto odioso di padronanza e di schiavitù » (questo è il punto fondamentale, non già l'osservazione dello sbilancio commerciale a nostro danno, che di per se stesso non ha significato) [1]) noi ci siamo mantenuti nel-

[1]) Eppure è a questo sbilancio che si rivolge ora da parecchi unicamente lo sguardo senza le opportune integrazioni qualitative, che solo autorizzano qualsiasi deduzione e, quel che più è singolare, vi è pur qualche scrittore autorevole che, quasi per reazione, abbraccia nuovamente vedute assai affini alle vedute mercantiliste, senza pensare, come noi abbiamo a suo luogo dimostrato, che sono altrettanto deplorevoli così l'errore mercantilista come quella che noi abbiamo chiamato la « fobia antimercantilista », la quale conduce, per parte sua, ad altri errori. Secondo il VALENTI, *La guerra e l'economia nazionale*, cit. pp. 30-31, il pareggio che si otteneva in Italia, prima della guerra, mercè le varie partite attive compensatrici dello sbilancio commerciale era « puramente monetario, non *economico* ». E

l'atteggiamento sommesso di chi attende tutto dalla benevolenza altrui ed umilmente ringrazia per quanto gli è concesso. Non già che noi dovessimo, come temeva il Sombart, procurare di far sorgere

qui ritorna il vecchio pensiero mercantilista sulla moneta; nè vale che l'economista Senese tenti deprecare l'accusa di « ricadere nell'errore dei mercantilisti » dal momento che egli stesso poi crede legittima la completa esumazione della teoria mercantilista sulla moneta. « Se nella teoria mercantilista, egli dice, si conteneva un grave errore, quello di non porre in bilancia se non i beni materiali, le merci, trascurando il valore dei servigi e dei crediti, *è incontestabile che il loro pensiero, per quanto riguarda la importazione della moneta come mezzo di accrescimento di capitale, aveva pieno fondamento di ragione* ». Insomma il capitale-moneta, come proprio dicevano i mercantilisti, ha nell'ordine dei capitali un'importanza tutta speciale, è il capitale per eccellenza, di cui giova promuovere l'accumulazione in paese, perchè, ribadisce il Valenti, « è capitale trasformabile in quei beni atti ad accrescere durabilmente la potenzialità economica del paese, venendo così ad essere restituito a quegli altri paesi, che, per una precedente sottrazione, ne abbiano difetto ». Ora, consentirà il nostro illustre economista, che si possano a buon diritto giudicare troppo nuove, che è quanto dire troppo antiche, queste dottrine Colbertiane. Non è ammissibile che l'accumulazione della moneta si abbia a considerare come il *vero* mezzo di accrescimento del capitale nazionale, ricadendo nel vecchio errore mercantilista, che a torto poi si rimprovera ad ogni dottrina razionalmente interventista, cadendo nell'eccesso opposto. La compensazione mercè i crediti verso l'estero, mercè insomma le così dette « esportazioni invisibili » è una compensazione economica, come quella mediante le esportazioni visibili, che in nulla ne differisce quanto alla facoltà compensatrice *di per se stessa*. L'Inghilterra e la stessa Germania se fossero vere le dottrine neo-mercantiliste dovrebbero vivamente impressionarsi del loro sbilancio commerciale e così tutte le nazioni, in cui la capitalizzazione è elevata e perciò importanti i rapporti creditizî con l'estero, come quelle che andrebbero perdendo ogni anno un forte « capitale-oro », così lo chiama il Valenti, di cui potrebbero altrimenti far tesoro. Ma questo non è vero, chè anzi lo sbilancio commerciale di quelle nazioni, in quanto è segno di alta capitalizzazione, è un segno confortante, non già impressionante.

Ben altro si deve osservare, e lo abbiamo in parte già osservato. Non già dobbiamo dire innanzi tutto che i crediti e i servigi non abbiano lo stesso potere acquisitivo delle merci e che sia per l'economia nazionale qualche cosa di diverso pagare le merci estere con altre merci oppure con crediti assicurati all'estero; ma piuttosto che bisogna veder chiaro sulla *natura e stabilità di quei crediti* e non identificare ad esempio, quali elementi della ricchezza nazionale, gli interessi dei capitali investiti all'estero con le rimesse degli emigranti e le spese dei forestieri. La guerra ci ha dimostrato, se ve n'era bisogno, quanto fosse fallace il paragone.

In secondo luogo di fronte ad uno sbilancio commerciale, come quello fra l'Italia e la Germania, bisogna, prima di giudicare, domandarsi, se sia l'effetto esclusivo di uno scambio di servizi indispensabili per l'uno o per l'altro paese, il resultato insomma di una fraterna e naturale cooperazione, o, parzialmente, l'effetto di una imposizione dell'economia dominante sulla dominata, di un violento abbassamento delle facoltà produttrice del paese dominato al di sotto della sua potenzialità. In quanto questo resulti, e nel caso speciale resulta, in quanto dunque l'analisi qualitativa, integri la pura analisi quantitativa, descrivendoci le interferenze tra quel fenomeno numerico e l'ambiente in cui si svolge e da cui riceve la sua impronta, è possibile sentenziare circa la convenienza nazionale o meno di quei rapporti di scambio che potrebbe anche sussistere, intera e indiscutibile, nonostante lo sbilancio. Con tutto ciò le teorie monetarie mercantiliste non hanno nulla a che fare.

artificialmente in Italia tutti i rami d'industria che ancora mancano al paese, ma era dover nostro, di assumere una posizione decisa di resistenza virile contro l'invadenza germanica, nell'industria e nelle banche, senza respingere la *cooperazione* tedesca, ma impedendo ad ogni patto che si trasformasse, come è accaduto, in dominio e procurando di stabilire, anche per ciò, più intimi rapporti economici fra l'Italia e le altre nazioni competitrici della Germania.

Un esempio, tra i moltissimi che si possono addurre, per dimostrare che la nostra legislazione doganale peccò piuttosto per difetto che per eccesso di vigoria difensiva e per eccesso di condiscendenza verso l'alleato ultrapotente del Reno, ci può essere offerto dal regime vigente per la importazione delle macchine. L'importazione delle macchine rappresenta per l'Italia un tributo annuo di oltre duecento milioni dovuto all'industria straniera. Con movimento gradualmente ascendente aveva raggiunto nel 1905 la cifra di 749 mila quintali; dal 1906 in poi, dopo che ebbero vigore le maggiori riduzioni consentite nei nuovi trattati, a speciale benefizio della Germania, le importazioni di macchine dall'estero salirono di colpo a 1 milione e 150 mila quintali in quell'anno, a 1 milione 481 mila nel 1907, a 1 milione 155 mila nel 1908 e di poi si mantennero intorno a 1 milione e 100 mila quintali. Sintomo, nessuno nega, dello sviluppo industriale del paese, ma fonte anche di un vero e funesto asservimento delle nostre industrie, il che si cominciò a capire solo quando la guerra con l'Austria interruppe in tutto o in parte i nostri rapporti commerciali con l'alleata fedele della nostra nemica ed oggi nemica nostra. Prima si ragionava in modo diverso: l'industria meccanica nazionale è di gran lunga insufficiente di fronte ai bisogni industriali del paese; ben vengano dunque, e senza limite, le importazioni dall'estero; più aumenteranno e più confortante sarà il segno del nostro progresso industriale, più viva dovrà essere, in pari tempo, la nostra gratitudine verso l'industria meccanica straniera, provvida integratrice delle nostre deficienze nazionali. E nel frattempo diventavamo ogni giorno più dipendenti, quanto al nostro macchinario, *da quegli* stranieri, i quali dunque acquistavano una sorta di ingerenza impacciante, anche per questo mezzo, sulle industrie italiane. È possibile, in questo e tant'altri casi, che il solo criterio del costo comparativo debba essere giudice sovrano dell'interesse nazionale [1])?

---

[1]) Sul macchinario elettrico cfr. i dati e le osservazioni non disprezzabili di un competente . . . . *sbaglio* di un « empirico », per usare l'epiteto degli arrab-

Ma del resto non occorre servirsi di questo esempio per convincersi, se ve ne fosse bisogno, che, specie dopo i trattati del 1904 e 1906, la nostra inferiorità in confronto cogli Imperi Centrali era andata considerevolmente crescendo e proprio per effetto della nostra straordinaria transigenza; sicchè appare quasi incredibile che si abbia oggi a lamentare l'eccesso di protezione.

« I trattati ultimi, son parole che si debbono ad un uomo veramente illuminato, autore dello scritto più coscienzioso e sereno sulla politica commerciale italiana [1]), meno vantaggiosi de' precedenti riescirono agli interessi italiani: per ottenere una condizione di uscita de' nostri prodotti complessivamente e sostanzialmente non migliore di quella preesistente, maggiori furono le concessioni accordate sulla tariffa de' dazî all' entrata in Italia a favore delle merci provenienti dall' estero ». E ben giustamente conclude che alle trattative condotte fra il 1904 e il 1906 avrebbe giovato una nuova tariffa non soltanto studiata, ma effettivamente e opportunamente ritoccata, anche per rispondere all' efficace preparazione dei negoziatori austriaci, tedeschi e svizzeri, muniti di congegni doganali più forti e preparati a tempo per affrontare con una corazza di maggior spessore i nuovi negoziati.

§ 208. — Al protezionismo germanico e a quello americano bisogna contrapporre il protezionismo francese. Il prodigioso arricchimento della Germania e degli Stati Uniti, checchè si dica in contrario, non fu contrastato, ma, entro certi limiti e in certi periodi, con assoluta evidenza, aiutato dalla politica protettiva.

Tra l' affermazione superficiale ed assurda dei protezionisti empirici che attribuiscono lo sviluppo della ricchezza germanica e nord-americana alla sola protezione e quella aprioristica dei liberisti dottrinarî che escludono, senza discutere, l' influenza della protezione ed anzi asseriscono che quei resultati meravigliosi si ottennero « nonostante il regime doganale », i fatti dimostrano vera l' equilibrata opinione, che riconosce nella protezione un fattore *non trascurabile* dello sviluppo economico di quei due popoli, anche se deve deplorare gli eccessi innegabili del protezionismo aggressivo germanico.

---

biati liberisti, l' ing. A. HESS, *La protezione doganale dell' industria elettro-meccanica nazionale*, in « Corriere Economico », 13 luglio 1916, alla quale lettura, una volta fatto il peccato, si potrebbe anche aggiungere quella di un altro scritto « *sospetto* »: *Ragioni e condizioni di un nuovo regime doganale delle macchine*, ed. dalla Società « Meccanica Lombarda », Milano 1913.

[1]) STRINGHER, *Gli scambii con l' estero*, cit., p. 87.

Uguale giudizio non si potrebbe pronunziare del protezionismo francese, il che spiega e in parte giustifica l'accanimento con cui anche i più autorevoli economisti Francesi, come il Guyot, l'Arnauné e tant'altri, (continuando quella propaganda libero-scambista, che già aveva avuto in Francia, verso la metà dello scorso secolo, assertori come il Bastiat e lo Chevalier) combattono l'indirizzo protezionista Francese, come dannoso agli interessi della patria. Tutti sanno che in Germania ed anche negli Stati Uniti è accaduto assai diversamente. L'idea protezionistica ha trovato in Germania difensori convinti, alcuni certo eccessivi e non immuni da preconcetti mercantilistici, altri, lo Schmoller per esempio, giustamente ispirantisi allo studio delle concrete necessità nazionali [1]). E se negli Stati Uniti, *in questi ultimi tempi,* la dottrina economica, col Taussig a capo, ha inclinato verso le vedute liberistiche, contribuendo col suo atteggiamento alla riforma del 1913, lo ha fatto però con parecchie cautele e parecchie limitazioni che l'osservazione dell'esperienza americana consigliava ed anzi imponeva.

La dottrina economica francese combatte invece, e non da oggi, ardite battaglie contro il protezionismo e trova, bisogna riconoscerlo, largo campo da mietere negli errori compiuti dagli uomini politici, autori delle tariffe doganali ed imitatori irragionevoli delle tendenze germaniche e nord-americane, senza riguardo alla grande diversità delle condizioni locali.

La Francia, debolmente provvista di alcune materie prime indispensabili per le sue industrie, come il carbon fossile, tuttavia ha gravato quel prodotto di un dazio, che non ha alcuna giustifi-

---

[1]) Nell'opera dello SCHMOLLER, *Lineamenti generali di economia nazionale*, parte seconda, in « Biblioteca dell'Economista », quinta serie, I, pp. 930 ss., l'esame abbastanza minuto della politica commerciale degli Stati moderni conduce l'autore alla giusta conclusione che non è da vedersi più « nel dazio protettivo un mezzo sicuro di arricchimento, ma neppure più una illegittima immistione nell'ordine naturale armonico dei processi dell'economia nazionale e dell'economia mondiale ». Le ragioni molteplici tuttavia, sulle quali a lungo abbiamo insistito, che codesta conclusione sorreggono ed altre che ne discendono non resultano abbastanza chiaramente dall'opera dello Schmoller. È importante notare che lo Schmoller, pure osservando che « ogni tribù, ogni città, ogni paese, ogni Stato, in quanto arriva all'unità e alla coordinazione delle sue forze, ha una certa tendenza ad affermarsi, nei rapporti esterni, anche come unità economica, a chiudersi, di rincontro ai vicini più forti, in se stesso, ad acquistare influenza sui più deboli, a sfruttarli economicamente », proclama che i mezzi violenti non debbono essere impiegati in modo ingiusto e brutale, perchè lo Stato non deve perseguire unicamente e con passione eccessiva il suo interesse egoistico, nè valersi di ogni momentanea superiorità di forza.

Savî ammaestramenti, che la nazione germanica si è guardata bene dall'ascoltare!

cazione, come colpisce d'imposta protettiva parecchi prodotti semilavorati, per esempio quelli di ferro e d'acciaio, imponendo a parecchie sue industrie, anche quelle metallurgiche, oneri gravosi. con evidente danno generale. Vi è una contraddizione flagrante, più volte a ragione rilevata dagli economisti francesi, tra i bisogni della produzione nazionale e il regime doganale del carbon fossile, del ferro e dell'acciaio, specialmente quanto al carbon fossile. Le condizioni naturali tanto diverse degli Stati Uniti e della Germania, così largamente provviste di materie prime, a cominciare dal carbon fossile e dal ferro, non solo *spiegano,* ma giustificano (ripetiamo: *entro certi limiti ed entro certi tempi*) la politica doganale di quei paesi, che riuscì a stimolare lo sfruttamento delle poderose risorse nazionali. E quindi si comprende che la protezione abbia abbracciato anche le materie prime, contribuendo ad aumentare, in modo singolare, la produzione nazionale. Vi fu evidentemente una combinazione di circostanze favorevoli: naturali e legislative.

Invece, per la Francia, la protezione delle materie prime, fondata sulla speranza irragionevole di indefinito aumento della produzione nazionale naturalmente limitata, si risolve in una grande delusione ed in un danno non lieve.

Ciò che cosa dimostra? Che è erronea la dottrina del protezionismo ragionevole, imposto dalla convenienza nazionale o che è erronea la pratica protezionistica irragionevole, contro la convenienza nazionale?

Ma tutto questo peraltro non autorizza la conclusione che la Francia avrebbe potuto mantenere inalterata, anche di fronte alla generale rinascita delle tendenze protezionistiche, nell'ultimo quarto del secolo XIX, la sua fedeltà al principio libero-scambista.

Riccardo Cobden, scrivendo a Michele Chevalier, il 14 settembre 1859, non molto innanzi la conclusione di quel trattato franco-inglese del 1861, che inaugura solennemente l'adesione della Francia all'indirizzo dottrinario inglese, ebbe a esprimersi con queste parole: « Non vi è per noi alcuna necessità di aprire nuovi mercati in Francia od altrove. Ma per ragioni interamente diverse io sarei felice di veder abolire gli ostacoli che la vostra sciocca legislazione mette ai rapporti fra i due paesi. A me pare che solo una tale politica possa portare un miglioramento durevole nei rapporti politici della Francia e dell'Inghilterra ». Ma in realtà l'abbassamento convenzionale delle tariffe doganali tra le due nazioni e in genere la politica liberista francese nel periodo 1860-80, assecondarono mirabilmente l'espansione industriale inglese, mentre rimasero pressochè de-

luse, per cause certo estranee al regime doganale, le speranze dell'agricoltura francese d'invadere coi suoi prodotti, specialmente i cereali ed i vini, il mercato britannico. Discutendosi, verso il termine del 1891, al Senato francese quel progetto di riforma doganale, che divenne poi legge l'11 gennaio del seguente anno e segnò il trionfo della politica protezionistica tuttora dominante, il presidente della commissione senatoriale, Giulio Ferry, così si espresse: « Si è voluto applicare alla nazione il principio della divisione del lavoro, fare una ripartizione della attività economica tra la Francia e l'Inghilterra; i negoziatori francesi speravano di creare un immenso sbocco ai nostri cereali e ai nostri vini; ebbene questi due articoli bastano appena ai nostri bisogni, abbiamo sacrificato molte delle nostre industrie a chimeriche speranze ».

Per un certo periodo di tempo una parte notevole degli agricoltori francesi i viticultori, aveva caldeggiato la politica della libertà, perchè, come grandi esportatori, temevano che le restrizioni provocassero le rappresaglie straniere, ma quando dall'80 al 90 la produzione francese andò declinando sino a diventare insufficiente ai bisogni nazionali, anche i viticultori aggiunsero la loro voce al coro degli altri agricoltori e degli industriali, che insistentemente reclamavano dal governo la protezione dell'agricoltura e dell'industria nazionale. Si formò insomma verso il 1890 anche in Francia un blocco agricolo-industriale, che impose la caduta del regime liberista, ancorchè attenuatosi negli ultimi anni, e volle un regime di protezione generale, che la revisione del 1910 ha mantenuto senza sostanziali modificazioni.

I politici francesi che nel 1891, col Meline alla testa, vollero la riforma protezionista ebbero, al solito, il torto non lieve di risuscitare i vieti argomenti della bilancia commerciale. Comparvero i soliti calcoli erronei che ancora oggi ritornano con fastidiosa insistenza ogniqualvolta si vuol difendere la politica di protezione nei più diversi paesi: sommando dal 1876 in poi le eccedenze dell'importazione, si affermò che il debito della Francia verso l'estero si era andato, da quell'anno, ingrossando fino a raggiungere la cifra spaventosa di 14 ½ miliardi e se ne rimproverò l'imprevidenza dell'indirizzo liberale!

Ma, a parte queste aberrazioni e a parte tutte le critiche che si potrebbero muovere all'applicazione del principio protezionistico in Francia, giustizia vuole si riconosca che la riforma fu voluta dalla nazione e fu nel suo principio non soltanto la conseguenza manifesta della conversione al protezionismo o della insistenza ancor più accen-

tuata nel protezionismo di tutte le principali nazioni concorrenti, ad eccezione della sola Inghilterra, (la Germania, l'Austria-Ungheria, l'Italia, gli Stati Uniti, la Russia), ma fu anche determinata dalle non facili condizioni in cui l'industria francese era venuta a trovarsi nel mercato mondiale, in seguito ai giganteschi progressi dell'industria inglese, germanica ed americana e, per quanto riguarda l'agricoltura, dalla crisi generale, che colpì l'agricoltura europea, in seguito all'invasione dei prodotti americani e in seguito ad altre più particolari vicende non liete, come la crisi vinicola. Gli interessi agricoli esercitarono influenza poderosa sull'indirizzo della politica doganale in Francia, più forse che in Germania, al contrario di quanto, sino ad oggi, è accaduto in Inghilterra e il fenomeno si spiega facilmente contrapponendo l'ordinamento della proprietà terriera francese a quella inglese, la piccola e media proprietà dominante in Francia alla grande proprietà feudale tuttavia persistente in Inghilterra.

Sarebbe dunque gravissimo errore attribuire l'*indirizzo* protezionistico Francese allo scarso accorgimento degli uomini che promossero la riforma del 1892 e la difesero con insufficienti o fallaci argomenti, se pure è doveroso riconoscere che, appunto per difetto, in alcuni di essi, di giusta cognizione delle cause vere che la giustificavano, e quindi la limitavano, si passò il segno più volte, troppo concedendo al vecchio principio Colbertista, mentre, non si ripeterà mai abbastanza, il malvolere politico allontanò, per troppo tempo, Francia ed Italia con danno effettivo dell'uno e dell'altro paese, che poteva anche diventare, se non fosse avvenuto il risveglio. estremo ed irreparabile.

§ 209. — La guerra ha fatto risorgere, anche in Italia, il protezionismo, ma il neo-protezionismo bellico, è facile convincersene, non è stato sempre felice nella scelta degli argomenti, anzi ha troppo spesso prestato il fianco alle repliche degli avversarî intelligenti e vigili.

« La grande guerra ha insegnato, scrisse un giovane economista, di cui abbiamo più volte fatto onorevole ricordo, che i paesi, per essere forti, devono possibilmente produrre il necessario per la propria alimentazione e per la resistenza bellica »[1]).

[1]) ALBERTI, *Gli insegnamenti economici del conflitto europeo*, in « Giornale degli Economisti e Rivista di Statistica », gennaio 1915.

Ma allora, gli ha risposto il Graziani [1]), « poichè e l'alimentazione comprende una serie numerosa e diversa di prodotti e la resistenza bellica esige materie di vario genere, dalle metallurgiche alle tessili, quella proposizione adduce all'assurda conseguenza della soppressione permanente del commercio internazionale ». E infatti dove è il limite, quali sono i beni indispensabili per l'alimentazione, quali per la resistenza bellica e come è possibile sentenziare in termini così generali e generici, che si presentano al tempo stesso tanto vasti da comprendere beni, che può convenire invece di ricevere dal di fuori, in tutto o in parte e tanto ristretti da escludere invece altri beni, di cui può magari esser utile promuovere, mercè qualche restrizione al commercio estero, la produzione interna, che altrimenti non si avrebbe o in più ristretti confini, e nonostante che non entrino nella categoria stabilita dall'autore? Quella sentenza troppo concede all'impressione del momento, necessariamente unilaterale e fallace. Sarebbe altrettanto ingiusto dimenticare, quando si tratta della politica commerciale, la possibilità della guerra, quanto orientare la politica commerciale attorno a l'unico criterio della guerra [2]).

Un altro scrittore, enunciando il nostro « programma economico per l'avvenire » e tratteggiando a grandi linee la politica doganale

[1]) GRAZIANI, *La guerra e le leggi economiche*, negli « Atti della R. Accademia di Scienze morali e politiche di Napoli », XLV, I, estr. p. 13.

[2]) Ma appunto perchè neanche la possibilità della guerra è trascurabile non convengo in tutto quanto aggiunge acutamente il GRAZIANI, *op. cit.*, pp. 14-15, a suffragio del liberismo, sempre, a sua opinione, benefico, anche nelle eventualità della guerra. Il protezionismo. egli osserva, non ha posto la Germania (lasciamo in disparte l'Austria-Ungheria, che non poteva aspettarsi nè in guerra, nè in pace, nè dalla protezione nè dalla libertà rimedio ai gravi suoi mali economici, finanziarî e politici) non ha posto la Germania in migliori condizioni, tanto che allo scoppiare delle ostilità, dovette in gran parte abbandonarlo.

Ma la resistenza bellica della Germania non si collega anche con la sua poderosa organizzazione industriale, la quale non fu certo ostacolata, e tutto anzi dice che fu favorita, dalla normale politica di protezione? « La liberista Inghilterra..... si è trovata nelle condizioni migliori di approvvigionamento e di resistenza. Al che indubbiamente ha in guisa principale contribuito la sua potenza economica e marittima, ma fra i coefficienti che l'hanno promossa pure è da ascriversi qualche efficacia alla libertà degli scambî, la quale è mezzo di intensificazione degli sforzi produttivi ». E qui, come nel testo si è dimostrato, bisogna distinguere. Certo la potenza economica e marittima Inglese, resultato di molteplici fattori storici, è dovuta anche alla politica di libertà, quale venne attuata nel periodo aureo, ma la *quaestio disputandi* è appunto se questa politica abbia oppure no oltrepassato il punto che dicemmo del massimo rendimento e se proprio, negli ultimi decennî, la libertà incondizionata abbia continuato a rafforzare. anche in confronto con la Germania e con gli Stati Uniti, la potenza economica inglese nel mondo. Già ho detto che, per parte mia, *non dubito:* son certo del contrario.

italiana del « dopo guerra », riassume così il suo pensiero: « In una parola bisogna importare, per quanto è possibile, di meno ed esportare, per quanto è possibile, di più »[1]). Dunque i provvedimenti protezionistici, che egli di poi cautamente consiglia, dovrebbero ispirarsi al pregiudizio antico della « bilancia mercantile favorevole ». quasi che davvero, come credevano i mercantilisti, tanto più si arricchisse un paese quanto maggiori sono le sue esportazioni e quanto minori sono le sue importazioni e quasi che fosse concepibile una bilancia dei pagamenti *permanentemente* favorevole o sfavorevole e il credervi non fosse proprio, come dice scultoriamente il Pantaleoni, credere, coi vecchi fisici, all' *horror vacui* della natura.

Allora la politica protezionistica si identifica con la politica mercantilista e ne eredita davvero gli errori, dando buon giuoco a quanti affermano la identità dei due sistemi.

Ma la politica ragionevole di protezione, *a tempo e luogo*, non ha bisogno, per giustificarsi, dell'ipotesi fortunatamente infondata di uno stato quasi permanente di guerra fra le nazioni, nè occorre resusciti vecchi pregiudizî da gran tempo sepolti; non ne ha bisogno, perchè la logica e l'esperienza consentono ad essa più di una ragione inoppugnabile, contro cui s'infrange il dogmatismo avversario.

I. *Non esistono soltanto gli individui; esistono anche le nazioni e gli Stati.* E poichè la nazione è una *categoria storica*, la convenienza nazionale ha necessariamente carattere storico, non è immutabile ma continuamente mutevole; è complessa e inseparabile nei suoi molteplici elementi, che ben lungi dal sovrapporsi l'uno sull'altro materialmente formano un armonico sistema; non è concepibile in un istante isolato, ma nel suo continuo svolgimento attraverso il tempo[2]).

---

[1]) VALENTI, *La guerra e l'economia nazionale*, cit., p. 33. Cfr. quanto dicemmo a p. 787. Una bilancia permanentemente favorevole è, in sostanza, l'ideale del Valenti, in quanto egli desidera per l'Italia « la bilancia commerciale nel senso antico », cioè il pareggio commerciale, ottenuto mediante una riduzione delle importazioni e un aumento delle esportazioni, chè allora, egli dice, le riserve degli emigranti e le altre partite attive, andrebbero ad « incremento del capitale nazionale », anzichè impiegarsi ad estinzione del nostro debito per eccesso di importazione.

Contro questa concezione della bilancia permanentemente favorevole, che sembra ammessa anche da qualche altro neo-protezionista insorge il PANTALEONI, *Fenomeni economici della guerra*, in « Giornale degli Economisti e Rivista di Statistica », giugno 1916, pp. 457 ss.

[2]) Sul concetto di economia nazionale ved., tra gli altri, SCHMOLLER, *Lineamenti di economia nazionale*, trad. it. in « Biblioteca dell'Economista », serie quarta, X, pp. 9 ss. Giustamente questo ed altri scrittori, come il Neumann, il Knies, il

Il carattere *storico* e la multiforme complessità della convenienza nazionale sono in contraddizione necessaria col dogmatismo individualista-liberista, secondo il quale la massima convenienza nazionale, in ogni tempo e in ogni luogo, coincide col perfetto assenteismo statale e comunque non è ammissibile, in nessun modo, l'integrazione giuridica delle energie produttive nazionali, anche sotto forma di difesa protettiva. La ragione ci dice: questo non può essere; l'esperienza ci conferma: questo non è vero [1]).

Dietzel, l' Hildebrand, che hanno analiticamente esaminato il concetto di « economia nazionale », rilevano che l' economia nazionale non è una *somma* delle economie private, ma una combinazione, un' organizzazione armonica dotata di propria vita e di propria funzione, che non si identificano con la vita e la funzione delle singole economie private.

Esistono fra queste economie dei rapporti di dipendenza reciproca e ciascuna di esse è da considerarsi non soltanto in sè stessa, ma anche e soprattutto come *fattore* dell' economia nazionale. Perchè quindi si deve respingere *a priori*, come ingiusto e dannoso, il procedimento *necessario* di coordinazione delle economie private, che è tra i compiti principali dello Stato e come meravigliarsi se, nell' esplicare questa sua funzione, lo Stato usa verso le economie private quel trattamento che reputa più conforme alla funzione nazionale delle stesse economie, procede cioè ad una *scelta?* Chi nega la possibilità dell' errore, ma chi per questo vorrebbe negare la realtà e logicità della funzione coordinatrice ed armonizzatrice affidata allo Stato?

È poi da rilevarsi un' illusione da cui si fanno sedurre i *negatori* dell' economia nazionale, coloro che non hanno di fronte agli occhi che l' individuo da una parte e l' economia universale dall' altra e saltano a pie' pari troppo spesso (anche quando stentano a confessarlo) la nazione e lo Stato. Essi ritengono di aiutare ed accelerare, con la proclamazione delle loro dottrine, il procedimento di unificazione delle economie, non comprendendo che lo sviluppo autonomo (che non vuol dire *isolato*) delle economie nazionali è ancor oggi condizione storicamente indispensabile per il passaggio ad ogni ulteriore stadio dell' economia, come l' « economia della città », con tutte le istituzioni, che ne tutelarono la persistenza e ne promossero lo sviluppo, fu necessaria preparazione all' economia nazionale. Su ciò cfr. il citato mio *Sistema della costituzione economico-sociale nell' età dei comuni* e gli scritti preparatori in esso ricordati, specie *La base delle rappresaglie nella costituzione sociale del medio evo*, in « Atti del congresso storico internazionale di Roma », Roma 1904.

[1]) Secondo il Pantaleoni, *op. cit.*, p. 387, la concezione di una economia nazionale, contrapposta a quella di una economia universale è infondata perchè la nazione non è « una unità economica ». Il commercio internazionale è fatto dagli individui, non dalla nazione, gli individui sono debitori o creditori, non le nazioni. È vero, ma questo non dimostra l' inesistenza di una economia della nazione distinta dalle economie private. La nazione è appunto una categoria storica, che non sarà eterna certamente, nè sempre uguale, ma oggi esiste, ed ha senza dubbio alcuno una sua attività, materiale ed ideale. Come negarlo e proprio oggi?

Del resto lo stesso Pantaleoni ben a ragione (*loc. cit.*, p. 385), a proposito delle costruzioni navali, dimostra la possibilità di divergenze fra gli interessi individuali e l' interesse nazionale. « Non havvi alcun incentivo per alcun industriale a fabbricar navi nuove, havvi *un grande interesse nazionale o collettivo* che queste vi siano ». Egli deplora che questo grande interesse nazionale sia stato manomesso dall' imposta sugli extra-profitti di guerra, perchè, senza quell'imposta, ogni impresa

II. « La divisione internazionale del lavoro è la più feconda di tutte quante le macchine che cooperano con il lavoro umano nella produzione della ricchezza », ripetiamolo pure ancora una volta col Pantaleoni (ancorchè sia un po' esagerato) [1]), ma la divisione internazionale del lavoro non può concepirsi se non nella sua espressione reale e nel suo *divenire.*

Forse che esiste una divisione internazionale del lavoro stabilmente formata e immutabile, che occorre soltanto riconoscere e rispettare, eliminando ogni ostacolo alla libertà degli scambî, e forse che la eliminazione universale di quei vincoli legislativi sarebbe necessaria e sufficiente per attuare *illico et immediate* quella divisione del lavoro che la « natura » ha prestabilito e che si suppone dunque immobile e perfetta? La divisione internazionale del lavoro significa cooperazione dei diversi paesi nella produzione della ricchezza, con distinzione e coordinazione delle produzioni. Ma la divisione internazionale del lavoro è anch' essa un fenomeno storico, è anch' essa, come tutti i fenomeni, inconcepibile sotto l' aspetto statico, che è l' aspetto immaginario, non quello reale.

E la storicità della divisione internazionale del lavoro ne definisce il vero significato. Come categoria storica la divisione internazionale del lavoro non consente una specificazione immutabile delle produzioni, così nei rapporti quantitativi come in quelli qualitativi, che apparisce anzi assurda, ma implica la variazione incessante delle produzioni, a cui i diversi paesi si consacrano, in modo che possano riconoscere e progressivamente sviluppare le loro attività. La difesa protettiva è in certi momenti della vita economica nazionale ed internazionale (perchè la nazione deve considerarsi in se stessa e nei suoi rapporti con le altre) indispensabile per lo sviluppo integrale delle attività produttrici nazionali, condizione necessaria per preparare o mantenere, in alcuni suoi elementi, una determinata fase delle attività nazionali e quindi della divisione

---

di armamento avrebbe avuto convenienza a impiegare i suoi soprareddìti nella propria industria.

Ma se ammettiamo il principio bisogna ammettere anche le conseguenze. In quel caso, consentiamolo, l' intervento legislativo ha manomesso l' interesse nazionale, *distinto dagli interessi individuali;* ma ammessa la distinzione, che cosa dimostra che quell' intervento debba sempre e inevitabilmente riuscire dannoso all' interesse nazionale e non è anzi concepibile che possa promuovere l' interesse nazionale, che non coincide con quello privato? Tutta la legislazione ci dà esempî infiniti di questa verità; la sola legislazione economica dovrebbe costituire eccezione.

[1]) PANTALEONI, *Fenomeni economici della guerra*, cit., in « Giornale » cit., maggio 1916, p. 389.

internazionale del lavoro. Perciò, in quanto a tale fine provvede, non si può affermare che la difesa protettiva ostacola la divisione del lavoro concepita, come dicevamo, nel suo divenire, l'unica forma in cui può essere concepita. Valga l'esempio già addotto degli Stati Uniti, che, anche sotto l'egida della protezione, riuscirono a specializzarsi progressivamente in quei rami della produzione pei quali andavano acquistando maggior vantaggio comparativo.

Tuttavia sarebbe fuori di luogo asserire che in ogni sua forma la difesa protettiva provvede a difendere e preparare la divisione internazionale del lavoro, ma sarebbe anche fuori di luogo respingere in blocco, come irrazionali, tutte quelle forme di protezione, di cui la storia ci dà esempio, le quali, considerate negli ultimi resultati, hanno piuttosto ostacolato che promosso la divisione del lavoro. Non tutte sono da considerarsi come dannose e ingiustificate, perchè quel principio, di cui si decantano giustamente le virtù, non è tuttavia un principio sovrano per cui si abbiano a condannare tutte le istituzioni che non vi si conformano; non può insomma avere una applicazione universale ed è anzi concepibile che vi si faccia eccezione, per ottenere, nonostante ciò, vantaggi che superano quelli che si otterrebbero dalla sua rigida applicazione. E ciò dipende appunto dalla esistenza della nazione, alla quale può convenire in certi casi di fare eccezione, e non lieve, a quel principio, per interessi proprî di qualsiasi natura, degni di essere difesi e preminenti sul vantaggio che deriverebbe, oggi o in avvenire, dall'applicazione esclusiva del principio stesso. Anche le norme protettive di questa specie sono storicamente giustificabili e perciò razionali.

III. La protezione significa *scelta*, e, appunto per ciò, ammette la possibilità di ingiustizia, ma non per questo ogni misura protettiva è sempre, dal punto di vista collettivo, una ingiustizia. Si preferiscono alcune attività produttrici e si difendono. È giusto se è conforme all'interesse collettivo (che non risponde alla somma degli interessi individuali , è ingiusto se non vi corrisponde; ma non è vero che sia ingiusto sempre, perchè la politica dello Stato è sovente, e non soltanto in questa forma, una politica di discriminazione per conseguire certi fini pubblici, i quali, se veramente esistono, imprimono il carattere di razionalità e di giustizia alle norme discriminanti e di vera ingiustizia e irrazionalità alla « uguaglianza » formale, che si proclama l'ideale della giustizia e la fonte di ogni benessere.

La « libertà », cioè l'uguaglianza di trattamento giuridico (a cui *deve* corrispondere nel fatto la *massima ineguaglianza*, che deriva

appunto dall'ugual trattamento di interessi ineguali), può approssimarsi talora al massimo di convenienza nazionale, ma tal'altra può divergerne.

Condannare *a priori* la preferenza, che deriva dalla protezione, può essere dannoso ed ingiusto verso la collettività e talvolta verso gli stessi protetti. Dal che deriva logicamente che non ogni protezione è ingiusta, se anche la protezione può essere fonte d'ingiustizia [1]).

IV. Il principio dei costi comparativi è senza dubbio una conquista scientifica importante, ma le deduzioni che ne traggono non sempre sono corrette. Certo il divario dei costi comparativi spiega il guadagno utilitario che, nel momento dello scambio, realizzano i paesi permutanti, comunque varia ne sia la ripartizione, ma non conferisce che *un solo* criterio, non l'unico criterio per giudicare della convenienza delle nazioni agli scambî, perchè il guadagno utilitario immediato, misurato con criteri individualistici, non coincide necessariamente con la convenienza effettiva dei paesi permutanti, ma è soltanto un importante elemento, da cui quella convenienza risulta. Soppressi tutti gli altri, negata l'esistenza di una economia della nazione, è troppo facile dimostrare la sovranità del principio dei costi comparativi, ma è questa una conclusione a cui, al solito, si arriva a prezzo di arbitrarie alterazioni dei fenomeni dello scambio internazionale e di non meno arbitrario isolamento dell'« aspetto » statico-edonistico da tutti gli altri che, uniti, formano la *sostanza* (cfr. § 1) del fenomeno osservato [1]).

---

[1]) Scrive il SELLA, *La concorrenza*, cit., II, p. 80: « Cessa di essere un argomento contro il protezionismo in genere, il dire che proteggere gli uni non è possibile che a danno degli altri. Infatti tutta la politica economica (compreso il regime storico del libero scambio) mira ad una *selezione* di direttive economiche, e cioè delle forme di produzione e di scambio. Ora si può sostenere che gli enti pubblici non debbono operarne nessuna, il che viene a dire che si reputa migliore quella selezione che si ha in assenza d'intervento ». Questo è un concetto giusto. È verissimo (e l'esempio dell'Inghilterra lo conferma pienamente, come dicemmo) che il regime del libero scambio opera una selezione, come qualsiasi protezionismo. Ciò per altro non giustifica quel che il Sella sostiene che « il libero scambio storico è una forma di protezione nazionale ». È certo è « un caso particolare di politica economica », ma non ne resulta che sia un caso particolare di « protezione », pel fatto che « uno Stato o ente pubblico, che potendo far uso di protezione come di un'arma e non l'adopera [attua], una forma di protezione nazionale ». A meno che il non accogliere nessuna protezione nazionale equivalga precisamente al suo contrario! È vero che talvolta la politica libero-scambista può coincidere col massimo di convenienza nazionale, ma non perciò diremo che quella politica *protegge* la nazione in confronto con le altre, se non vogliamo giuocare sul significato del verbo *proteggere*.

[1]) Ecco perchè, pur respingendo, al pari del GRAZIANI, *Dopo la guerra*, in « Corriere Economico », 20 luglio 1916 le esagerate proposte di vero e proprio iso-

V. È vero che la scienza economica non può essere nè liberista nè protezionista, ma non è vero che non possa e non debba enunciare criteri scientifici, e perciò criteri di massima, per la proposizione e la soluzione dei problemi della politica economica e quindi della politica commerciale [2]). La relatività necessaria, per le esposte ragioni, nella soluzione del problema non implica la indifferenza nè la incompetenza della scienza economica di fronte al problema, nè implica che la soluzione *economica* possa essere in contrasto con altre soluzioni, che considerano il problema sotto « aspetti » diversi. perchè, come già si è detto, questi « aspetti » non sono che frammenti del fenomeno reale. La soluzione *economica,* per essere una *soluzione* del problema, deve essere *al tempo stesso extraeconomica,* cioè conforme alla convenienza vera, e non quella arbitrariamente supposta, della nazione. La quale convenienza, in quanto sempre vuol essere vera e non supposta, non solo deve essere *dinamica* e non *statica*, ma non può neanche prescindere dalla coesistenza delle altre nazioni e dalla

lamento degli Imperi Centrali dopo la guerra. ritengo indispensabile non solo una più intima collaborazione economica fra gli Stati della Quadruplice, nel che generalmente si concorda, ma anche una difesa ben ordinata nei rapporti della Quadruplice con gli Imperi Centrali, in modo da consentire agli Stati della Quadruplice un più completo sfruttamento delle proprie risorse, a proprio vantaggio, e pel momento e per l'avvenire, e da difendersi contro i pericoli, ormai manifesti, della penetrazione germanica. Certo non la sola protezione a ciò servirebbe, e magari da sola non concluderebbe, ma anche la protezione può essere efficace strumento per conseguire lo scopo. Che se invece dovessimo attenerci al puro criterio dei « costi comparativi » e quindi accogliere senza eccezione dagli Imperi Centrali tutto quanto si può conseguire comparativamente a minor costo (*comunque invadente ed ultraprotetta si mantenga la politica germanica d'esportazione*) comprometteremmo, per un apparente vantaggio utilitario immediato, la vera convenienza nostra, anche economica. e riprodurremmo una situazione oggi tanto deplorata, che sarebbe ingenuo dimenticare. Allontaneremo così in nome di un falso idealismo gli stessi ideali di cooperazione fra i vari paesi. che escludono la soggezione degli uni verso gli altri.

[2]) Giustamente dice il PANTALEONI, *Fenomeni economici della guerra*, cit., « Giornale », giugno 1916, p. 389, che la scienza economica non può essere « una somma di regole di condotta »; è vero, essa ricerca delle verità conformi alla logica e all'esperienza. Ma ciò non toglie che da tali verità non possano e non debbano discendere regole di condotta, le quali sommamente interessano e che formano proprio quel « contenuto precettivo », che se pur si vuole escludere dalla scienza propriamente detta, ne deriva logicamente.

Ma appunto tale contenuto precettivo varia col variare della soluzione di quei problemi di scienza e son ben lungi dal prescinderne, nella loro assidua propaganda, gli stessi liberisti, pei quali anzi la scienza economica diventa veramente « liberista » per necessità logica e quindi empirica e detestabile addirittura diventa ogni deviazione dalla massima liberista, unica deduzione, secondo loro, dell'insegnamento « scientifico ».

necessità di consentire, entro certi limiti non assoluti, nello stesso effettivo interesse nazionale, la cooperazione internazionale[1]).

Sono dunque ugualmente false le due massime opposte: la prima che la nazione deve dipendere « il meno possibile dalle altre nazioni » e l'altra che ogni nazione deve, in qualsiasi tempo, provvedere ai propri interessi economici, prescindendo dalla esistenza autonoma delle nazioni, che è quanto dire dalla sua propria esistenza. Non è detto, e può anzi escludersi, che la cooperazione fra una nazione e le altre debba essere la minima possibile; deve esser quella che corrisponde al massimo, indiscutibilmente variabile e multiforme, della convenienza nazionale, finchè almeno esisterà la nazione. Nè isolamento dunque, nè soggezione.

La realtà naturalmente si approssima più o meno a questi criterî o più o meno ne diverge; essi per altro non cessano dall'essere *veri*.

---

[1]) Nè quindi è possibile consentire col SELLA, *La concorrenza*, II, p. 64 e ss., il quale, premesso che « ogni organismo tende a vivere e ad espandere la propria sfera d'azione », ne deduce che « il ricorrere al libero cambio o al protezionismo sono modalità accidentali di lotta di nessunissima importanza, di fronte a questa concezione *essenziale* del fenomeno, che deve elevarsi a canone fondamentale della scienza economica ». E allora la scienza economica non può che limitarsi a constatare la lotta fra gli organismi e a consacrare, indifferente, tutti i mezzi che gli organismi adoperano in questa lotta, cioè.... presentare le proprie dimissioni!

PARTE SETTIMA

Commercio e trasporti

Capitolo I.

Costo e prezzo dei trasporti[1]).

Sommario: § 210. Elementi del prezzo di trasporto; il « prezzo di costo supplementare » come limite minimo del prezzo; particolare riguardo al trasporto ferroviario. — § 211. Il « valore del servizio ». quale limite massimo del prezzo. — Costo del servizio e « valore del servizio », quali elementi determinatori del prezzo del trasporto ferroviario: esame della dottrina del Ripley. — Osservazioni complementari sul concetto del « valore del servizio »: critica della dottrina del Colson. — § 212. Spese fisse e costi decrescenti nell'industria ferroviaria. — § 213. Il principio dei « costi congiunti » in relazione con l'offerta e col prezzo dei servizî di trasporto ferroviario: analisi delle dottrine del Pigou e

---

[1]) Nell'amplissima letteratura sull'economia dei trasporti, particolarmente sull'economia ferroviaria, emergono, per profondità di indagine e ricchezza di documentazione le opere degli scrittori americani. Anche in questo campo ha lasciato notevoli traccie il Taussig, *A contribution to the theory of railway rates*, in « The Quarterly Journal of Economics », V, 1891, pp. 438 ss., cui spetta il merito di avere applicato con buoni resultati all'economia dei trasporti ferroviari il principio dei costi congiunti.

Su questa applicazione, largamente esaminata da noi al § 213, veggansi le obbiezioni assai fini del Pigou, *Wealth and Welfare*, Londra, 1912, cap. XII e la susseguente garbatissima polemica fra i due scrittori in « The Quarterly Journal of Economics », XXVII, 1912, pp. 378, ss., 535 ss., 687 ss.

Opere fondamentali sono quelle del Ripley, *Railroads, Rates and Regulation*, Londra 1913, e *Railroads, Finance and Organisation*, Londra, 1915. Cfr. pure la raccolta di scritti di varî autori *Railway problems*, editi dallo stesso Ripley, Boston, 1913. Vedi pure Knapp, *The regulation of railway rates*, in « Publications of the American Economic Association », terza serie, VI, 2, pp. 20 ss. e ivi la discussione cui diede luogo questa comunicazione del Knapp alla Associazione Economica Americana.

Nella letteratura Inglese particolarmente notevoli: Acworth, *The railways and the traders*, Londra, 1891 e dello stesso *The theory of railway rates*, in « The Economic Journal », settembre 1897, ma soprattutto Edgeworth, *Contributions to the theory of railway rates*, in « The Economic Journal », sett.-dec. 1911, giugno 1912, giugno 1913. Cfr. pure Pratt, *Railways and their rates*, Londra, 1906.

Nella letteratura austro-tedesca: Sax, *Die Verkehrsmittel in Volks- und Staatswirtschaft*, Vienna, 1878-79; *Dei trasporti e delle comunicazioni*, trad. in « Biblioteca dell'Economista », serie terza, XI e dell'Ulrich, *Das Eisenbahntarifwesen in Allge-*

del Taussig. — § 214. Il « pedaggio » quale elemento del prezzo di trasporto. — Discutesi, dal punto di vista economico-pubblico, il problema della convenienza della percezione dei pedaggi nel trasporto ferroviario. — § 215. L'abbassamento dei prezzi di trasporto e i beneficî collettivi « diretti » e « indiretti » che ne provengono: come si debbono logicamente concepire. — § 216. Criterî determinanti la differenzialità dei prezzi nelle tariffe ferroviarie. — Distanza e valore del servizio: il valore del servizio resta il principio regolatore, pur essendo applicato in funzione colla distanza. — Le tariffe speciali. — § 217. Costo e prezzo dei servizî di trasporto marittimo. — La così detta tendenza dei « noli al costo »: come sia ripetutamente intesa dal Supino quale tendenza dei noli verso il rispettivo costo, in opposizione col principio dei costi congiunti da lui stesso illustrato. — Limitazioni effettive della tendenza dei « noli al costo », anche se intesa come tendenza dei noli verso il costo complessivo del trasporto marittimo. — § 218. La « tendenza dei noli al ribasso »: si deve concepire come fenomeno storico, non come tendenza permanente, determinata da cause immanenti. — § 219. La differenziazione dei noli secondo la qualità delle navi, il valore delle merci e la distanza: entro quali limiti sia ammissibile la tendenza dei noli alla « unificazione ». — § 220. Trasporto ferroviario e navigazione interna: come, sovra ogni altro criterio, il principio dei « vantaggi relativi » consigli, in paesi e in periodi di intenso traffico, la coopeperazione fra i due mezzi di trasporto.

§ 210. — Il prezzo di trasporto suol distinguersi in due elementi, il secondo dei quali tuttavia non comparisce effettivamente in ogni trasporto: il prezzo di trasporto propriamente detto, che remunera

---

meinen, Berlino, 1886, trad. it. in « Biblioteca dell'Economista », serie quarta, III. Ved. pure, ivi, LAUNHARDT, *Teoria della formazione delle tariffe ferroviarie.*

Larghissimi studi all'economia dei trasporti, conseguendovi grande autorità, ha dedicato il COLSON, *Tarifs et transports*, Parigi, 1908 e *Cours d'économie politique*, Parigi 1910. Parecchie delle sue dottrine sono tuttavia, come si dimostrerà, discutibili, perchè troppo rigidamente fedeli al principio economico-privato, in un tema in cui il criterio economico-pubblico ha sì grande importanza.

Cfr. pure, tra gli scritti Italiani, TAJANI, *Tariffe ferroviarie*, nella raccolta « Costruzione ed esercizio delle strade ferrate », vol. IV, parte V e dello stesso, *Il concetto di differenzialità nelle tariffe dei mezzi di comunicazione*, in « Rivista delle comunicazioni », 1910, pp. 431 ss., nonchè il breve acutissimo scritto del GRAZIANI, *Ancora del principio di differenzialità nei mezzi di trasporto e di comunicazione*, ivi, 1910, pp. 813 ss.

Sul costo e prezzo dei trasporti marittimi notevoli le indagini del SUPINO, *La navigazione dal punto di vista economico*, cit., assai limpidamente esposte, ma in vari punti suscettibili di rilievi critici (cfr. § 217). Sullo stesso argomento degnissime di rilievo, tra le altre, le opere del VERNAUX, *L'industrie des transports maritimes au XIX^e siècle et au commencement du XX^e siècle*, Parigi 1903 e dello SMITH, *The organisation of Ocean Commerce*, Philadelphia 1905 e la recentissima opera del KIRKALDY, *British shipping, its history, organisation and importance*, Londra 1914.

Sui costi e prezzi della navigazione interna un'opera recente assai documentata è quella del MOULTON, *Waterways versus railways*, Boston-New York 1912. Cfr. pure PRATT, *Canals and the traders*, Londra, 1910. Ambedue, per altro, discutibili quanto al principio da essi difeso della necessaria decadenza della navigazione interna.

Molteplici scritti sull'organizzazione del servizio dei trasporti nei varî paesi saranno ricordati nella bibliografia del seguente capitolo ed alcuni anche nelle note seguenti di questo capitolo.

il servizio reso dall'imprenditore del trasporto e provvede alla reintegrazione delle spese del trasporto, compreso il profitto dovuto all'imprenditore, e il *pedaggio,* cioè quella frazione del prezzo totale, che remunera il servizio reso da chi dispone della via attraverso la quale avviene al trasporto; questo elemento provvede alla reintegrazione delle spese sostenute per la costruzione, il mantenimento e il miglioramento della via e di tutte le opere che la corredano e ad essa consentono di adempiere nel miglior modo a quel servizio.

Quando la via è messa gratuitamente a disposizione del pubblico, come oggi accade normalmente delle vie ordinarie, il pedaggio è nullo; nel trasporto ferroviario ove l'imprenditore del trasporto è, nello stesso tempo, o proprietario o concessionario a titolo oneroso della via di comunicazione, il pedaggio rappresenta una parte considerevole del prezzo.

Il prezzo di trasporto, come concordemente ripetono gli scrittori che si sono specialmente occupati di questo tema, ha un limite inferiore rappresentato dal così detto *costo parziale di quel trasporto*, cioè da quella parte delle spese variabili che occorrono per quella operazione, di cui si tratta.

Il Ripley considera il costo di trasporto delle merci per ferrovia come divisibile in due elementi: le spese di carico e scarico o di stazione e le spese di movimento. La prima porzione del costo è quasi indipendente dalla lunghezza del viaggio, la seconda varia col variare della distanza ed è dipendente da parecchi fattori[1]). Ma poichè il primo elemento rimane immutabile, mentre le spese di movimento crescono colla distanza, la ripartizione delle spese costanti sopra un numero via via maggiore di miglia di percorso, porta come conseguenza una progressiva diminuzione del costo per tonn.-miglio. Se, per esempio, si fanno ammontare a 50 cents per tonnellata le spese di stazione e a mezzo cents per miglio le spese di movimento, il trasporto per dieci miglia costerà 55 cents (= 5,5 cents per tonn. miglio); se invece la distanza diventa cinquecento miglia, il costo diverrà $\frac{50 + 250}{500} = 0{,}6$ cents. per miglio-tonn.

[1]) RIPLEY, *Rates* ecc., p. 102: « This terminal expoense is obviously quite indipendent of the lenght of the haul. It costs no more to load for a carriage of 3000 miles than fore one between two adjoining stations. It is the second portion of the specific costs, namely, the movement expenses, which varies with the distance. This movement cost is more difficult of determination, as affected by a multitude ob variable factors, such as the grades, curvature, number of stops, the size of train load, and above all, the volume of the traffic ».

È chiaro però, osserviamo innanzi tutto, che, se per un certo tratto, la costanza delle spese di stazione, di fronte al variare di quelle di trazione porta una sensibile differenza nel costo, la differenza va diminuendo a mano a mano che la distanza aumenta e che la massa costante delle spese di stazione ripartiscesi sopra un numero sempre maggiore di miglia percorse. Così, solo raddoppiando la distanza, da 500 a 1000 miglia, si ottiene

$$\frac{50+500}{1000}=0{,}55 \text{ e quadruplicandola } \frac{50+1000}{2000}=0{,}52.$$

Ma il ragionamento del Ripley suppone che le spese di movimento, parte del costo « parziale » di trasporto, varino proporzionalmente al variare della distanza, mentre, aumentando la distanza, non aumentano proporzionalmente tutte le spese di movimento, il che tende a portare una diminuzione del costo anche per influenza delle spese di movimento, indipendentemente dalla invariabilità delle spese di stazione, come implicitamente resulta da altre indagini dell' autore.

Il costo supplementare di trazione per il trasporto di una tonn. di merce o di un viaggiatore oltre la quantità per lo innanzi trasportata, varia sensibilmente a seconda del mezzo di trasporto e della organizzazione del servizio, ma l'elemento principale da cui dipende è il diverso grado di sfruttamento a cui, prima che si aggiungesse il nuovo carico, erano sottoposti i mezzi di trasporto e relativi servizî. Nel caso di traffico molto intenso, che aveva condotto lo sfruttamento dei mezzi disponibili al grado massimo, il costo supplementare può diventare molto sensibile, mentre può essere persino trascurabile nel caso di scarso traffico e conseguente divario tra il grado d'impiego raggiunto dai mezzi disponibili e il grado massimo a cui si può giungere. Tuttavia, osserva il Colson, il costo parziale o supplementare non può confondersi col costo medio, perchè ogni servizio regolare (ed è appunto questo il caso che qui si considera) porta seco una permanente organizzazione di uffici e magazzini, cioè una massa di spese generali, che rimane costante o quasi, comunque varî il servizio. Quando, sopra una ferrovia, raggiunto il punto di saturazione, dei treni istituiti, occorre aumentarne il numero, l'aumento della spesa è ben lungi dall'essere proporzionale all'aumento del traffico perchè vi è una parte di spese (servizio. delle stazioni, sorveglianza della via, manovra dei segnali), costante e indipendente dal tonnellaggio trasportato. Quando però, osserva da ultimo l'autore, il traffico « diventa enorme », le spese permanenti, ripartite per ciascuna unità, diventano trascurabili e *allora* il prezzo di costo parziale e il prezzo di costo medio si confondono.

Ma, pur tenendo ferma la distinzione fra costo supplementare parziale, relativamente ai trasporti aggiunti alla massa preesistente e costo medio dei trasporti, non sembra che le osservazioni del Colson sieno corrette. Non si possono tenere in considerazione soltanto *alcune* spese, cioè quelle generali considerate come permanenti, di fronte alle altre variabili e dedurre da questa inesatta descrizione dei rapporti fra spese costanti e spese variabili che il costo supplementare dei trasporti aggiunti è inferiore al costo medio fino a che il traffico diventa « enorme » (espressione equivoca ed imprecisa), perchè le spese « costanti », come si vedrà, non comprendono soltanto quelle generali, ma molte altre e tali rimangano fino al punto di saturazione dell'impianto ferroviario, fino al momento in cui cessa di agire la legge dei ritorni crescenti. Da quel momento in poi, dovendosi provvedere a una trasformazione costosissima dell'impianto, ad un aumento notevole di molte fra le spese sino allora invariate è chiaro che due sono le alternative dell'impresa: o respingere il nuovo traffico, o provvedere alle innovazioni. E allora è chiaro che fino a che l'intensità del traffico non è tale da condurre al punto di saturazione, il costo supplementare dei trasporti raggiunti è inferiore al costo medio, con tendenza a progressiva diminuzione. Da quel momento in poi, passandosi ad una nuova fase nella vita dell'impresa, non è più possibile un paragone, per mancanza di omogeneità, tra l'antico costo medio e il nuovo costo supplementare. Una volta aumentata la massa delle spese costanti, si istituisce un nuovo costo medio relativo alla nuova massa dei trasporti quale esiste al principio della seconda fase, opera di nuovo la legge ai ritorni crescenti e un nuovo costo supplementare, inferiore al nuovo costo medio, si presenta per i trasporti aggiunti, fino al termine del nuovo ciclo. Cosicchè, in sostanza, costo supplementare e costo medio, non possono coincidere finchè opera la legge dei ritorni crescenti, nè è giustificato il dire che i due costi coincidono « quando il traffico è enorme » essendo questa grandezza relativa all'organizzazione speciale dell'impresa e potendosi quindi verificare un estesissimo sviluppo del traffico senza che perciò si verifichi un arresto nella tendenza ai ritorni crescenti.

Questo costo supplementare del singolo trasporto, considerato come limite inferiore del prezzo, comprende dunque le sole spese variabili necessarie al nuovo trasporto e perciò inesattamente si chiama, col Colson ed altri scrittori, « prezzo di costo parziale », espressione incerta, la quale fa supporre che s'intenda designare tutti gli elementi che costituiscono il costo effettivo di quella operazione, mentre

il costo supplementare non comprende quella porzione delle spese costanti che sono imputabili a ciascun trasporto, che cioè si dividono per la massa dei trasporti e fanno dunque parte del costo effettivo totale di quel trasporto, che non costituisce affatto il limite inferiore del prezzo di trasporto. In conclusione occorre distinguere il *costo supplementare di trasporto* derivante dall'aggiunta di esso trasporto, alla massa preesistente dal *costo effettivo* del trasporto, pari alla somma fra il costo supplementare e la porzione delle spese costanti imputabili a quel trasporto (a parte la questione della possibilità di separazione fra i costi singoli dei trasporti, onde resulta la impossibilità di esatta determinazione del costo totale effettivo di un singolo trasporto; per cui cfr. § 213) e dal *costo medio dei trasporti* pari al quoziente delle spese totali costanti e variabili sostenute per l'intera massa nei trasporti, divisa per la quantità totale dei trasporti e a sua volta distinguibile in *costo medio generale* o *speciale*, a seconda che ci riferiamo a tutti i trasporti o ad una sola categoria di essi.

E qui ci si può proporre un interessante domanda. La discesa dei prezzi di trasporto al disotto del costo effettivo del trasporto fino al livello del costo supplementare avverrà soltanto sotto lo stimolo della competizione od è concepibile anche indipendentemente dalla concorrenza, cioè anche in regime di monopolio? Osserva il Ripley che, anche senza la concorrenza, è concepibile l'abbassamento dei prezzi al di sotto del costo totale di ciascun trasporto, per stimolare nuovi affari, ingrandire il volume del traffico e renderlo quindi meno costoso. « Non stimolare nuovi affari nei luoghi ove ne esiste la possibilità equivale a lasciarseli portar via da una linea competitrice, se esistesse ». Se, dice il Ripley, un trasporto ha per costo totale 30 cents. di cui 20 rappresentano la quota delle spese costanti che rimarrebbero tali e quali anche se l'affare fosse abbandonato e 10 il costo supplementare, conviene prenderlo per qualsiasi prezzo superiore a 10 cents perchè qualsiasi differenza in più tra il prezzo ottenuto e i 10 cents, fosse pure di un sol cents, rappresenta un vero e proprio alleggerimento delle spese costantî, che si debbono pagare anche senza il nuovo carico, cioè rappresenta il contributo del nuovo carico, sia pur minimo, alla reintegrazione delle spese costanti.

Ma una profonda differenza distingue il caso della concorrenza da quello del monopolio. In regime di concorrenza vi sarà uno stimolo permanente, per alcuni fra i prezzi dei servizî ferroviarî congiuntamente offerti, a discendere fino ad un livello che non potrà

essere inferiore al costo supplementare; nel regime di monopolio l'abbassamento parziale dei prezzi verso quel livello avverrà soltanto dentro i limiti imposti dalla convenienza del monopolista.

L'affermazione che, in regime di concorrenza, esiste, per i prezzi di trasporto, uno stimolo a discendere al di sotto del costo effettivo, discesa che può giungere fino a rasentare il minimo del costo supplementare, non è affatto in contrasto con la tendenza dei prezzi a livellarsi al costo in regime di concorrenza.

Il fenomeno si spiega con la legge dei costi congiunti, che, come vedremo, ha la sua applicazione, checchè in contrario siasi detto, nell'industria ferroviaria ed in altre industrie dei trasporti, ove analoghe condizioni ricorrono, nei rapporti fra spese costanti e spese variabili. In sostanza la discesa « sotto il costo » è soltanto apparente, in quanto, per la congiunzione dei costi fra i varî servizi offerti dall'impresa, non è possibile stabilire propriamente il costo separato di ciascun trasporto, essendo la massa delle spese costanti pertinente a tutti i trasporti congiuntamente offerti. La legge del livellamento del prezzo al costo date le premesse necessarie al suo verificarsi, rimane senza eccezione come in qualsiasi altra industria; soltanto, per la congiunzione dei costi, l'allivellamento non può tendere a verificarsi se non tra il prezzo totale e il costo totale, come in ogni caso di congiunzione dei costi.

Ecco perchè il livello minimo rappresentato dal costo supplementare non può in nessun caso considerarsi come un minimo verso il quale *tendono* generalmente i prezzi, sibbene come un minimo al di sotto del quale *si argomenta* che non possono discendere, ma che anche in regime di concorrenza è normalmente superato dai prezzi singoli che si differenziano, anche in quel regime, (*solo apparente* contraddizione alla nota legge della indifferenza, data la congiunzione dei costi) a seconda dei caratteri che le singole domande presentano. Ed infatti solo con questa distribuzione non uniforme dei costi costanti totali tra le diverse merci, a seconda della rispettiva capacità, si può ottenere la reintegrazione complessiva dei costi.

§ 211. — Il limite massimo al di là del quale il prezzo di trasporto non può salire è stabilito dal così detto « valore » del trasporto, o, più precisamente, dal valore *del servizio di trasporto*. Elevare i prezzi fino a questo livello massimo significa far pagare a ciascun trasporto tutto quello di cui è capace.

Di questo « valore del trasporto », che specialmente c'interessa quanto alle merci, alcuni scrittori, come il Colson, e, sulla sua scorta,

il Tajani [1]) danno una definizione che ne elimina alcuni dei caratteri veramente essenziali. Essi prendono in considerazione puramente e semplicemente il prezzo della merce al punto di partenza e al punto d'arrivo e definiscono il valore del trasporto la differenza tra i due valori. Ma questa definizione resulta inesatta, poichè il valore del servizio di trasporto, data la varietà dei trasporti non soltanto a seconda delle merci trasportate, ma anche, per esempio, a seconda della causa del trasporto e delle relazioni fra quel trasporto e la industria o le industrie che se ne avvantaggiano, non si può misurare con un elementare procedimento aritmetico, che tenta di risolvere, e lo fa molto inadeguatamente, un problema ben altrimenti complicato [2]).

Il Ripley, che del principio del « valore del servizio », nelle sue relazioni con il principio del « costo del servizio », come elementi determinatori delle tariffe ferroviarie, fa un esame molto approfondito, si guarda bene dal definire in quel modo il « valore del servizio » ed anzi resulta chiaro dalla sua analisi che egli ne ha un concetto molto diverso e molto più conforme alla realtà. Così egli insiste nel dimostrare il grande *valore dinamico* del principio del *valore del servizio*, cioè sull'importanza che il servizio del trasporto presenta come mezzo di consentire a certe industrie di affermarsi in alcuni mercati, che altrimenti non potrebbero conquistare. Quando, nel 1876, le uve della California incominciarono a tentare la via dei mercati dell'est, le ferrovie americane incoraggiarono questa esportazione, consentendo un prezzo di trasporto di appena 1 $^3/_4$ cents ogni cento libbre al prodotto della California, mentre contemporamente per lo stesso percorso le uve Spagnuole trasportate nella opposta direzione, da est ad ovest, pagavano un prezzo di tre

[1]) COLSON, *Transports et tarifs*, p. 43; TAJANI, *Tariffe ferroviarie*. p. 11.

[2]) Il valore del trasporto, rettamente inteso, costituisce *sempre* il limite massimo inderogabile del prezzo. L'affermazione contraria deriva dalla concezione inesatta del valore stesso, nel testo combattuto. Così il SAILOR, *Fattori e formazione dei noli nei trasporti per mare*, in « Rivista delle Comunicazioni », p. 1261, 1911, asserisce che il prezzo del trasporto per mare può, in certi casi, « essere rialzato senza vincolo di un limite assoluto nel *valore del trasporto attuale* » quando si tratta di generi di prima necessità e non surrogabili, essendo il trasporto marittimo il mezzo di trasporto incomparabilmente più possente di tutti gli altri e quando si tratta di viaggio da continente a continente il solo mezzo in pratica adottabile. Ma ciò non è esatto; il valore del trasporto attuale resta sempre il limite massimo, soltanto non è definito dalla semplice differenza attuale tra i due prezzi nei due mercati, la quale era manifestamente inferiore al valore del trasporto; per ciò appunto fu possibile l'aumento del nolo, in quei casi, e il più ampio sfruttamento della « facoltà di acquisto » di quei consumatori del servizio di trasporto marittimo.

cents ogni cento libbre. A spiegare questa singolare differenza contribuisce la forte disponibilità del materiale di ritorno già adoperato pel trasporto delle uve Spagnuole, ossia, fino a un certo punto il principio del costo del servizio, ma in grado assai maggiore il principio del *valore del servizio.* In questo caso il *valore del servizio* non poteva certo eguagliarsi alla differenza fra il prezzo del prodotto nel luogo di produzione e quello nel mercato di esportazione: nè avrebbero applicato il principio del *valore del servizio* le ferrovie nord-americane se avessero preteso pel trasporto delle uve della California ai mercati dell' est, un prezzo di pochissimo inferiore alla differenza tra il valore del prodotto al punto di partenza e al punto di arrivo, assorbendo quasi totalmente il margine di guadagno derivante dal trasporto. Esse applicavano invece il principio del *valore del servizio*, considerando questo valore come non coincidente con la pura e semplice differenza attuale tra i due prezzi del prodotto alla partenza e all'arrivo, ma piuttosto designato dalle circostanze d'ambiente, in mezzo alle quali la nuova industria sorgeva e voleva affermarsi, cioè quel prezzo di trasporto che solo poteva consentire alla industria di insediarsi stabilmente e progressivamente nei mercati dell'est.

Il valore del servizio, deve dunque intendersi in relazione colle qualità *concrete* del servizio e colla sua importanza attuale e futura, cioè in relazione ai servizî, della stessa o d'altra specie, coi quali è connesso attualmente e si argomenta debba essere connesso in futuro; non comporta come tale una valutazione semplicisticamente numerica e statica che arbitrariamente dispoglia il servizio, del cui « valor d'uso » si discorre, dalle qualità concrete da cui l'importanza vera ne resulta [1]).

Dalla opposta concezione discende, del resto, una inammissibile conseguenza, in piena contraddizione colla premessa da cui ci si parte nel definire il valore del trasporto. Dice il Colson che questo

[1]) L'ULRICH, *Teoria generale delle tariffe ferroviarie*, cit., pp. 17 ss., parlando della formazione delle tariffe ferroviarie secondo il principio economico-privato, dice che « il principio del lucro impone di fissar le tariffe secondo il valore economico che ogni singola prestazione ha pel suo compratore e secondo la capacità contributiva di questo » e riconosce che offre grandi difficoltà una giusta stima della capacità contributiva delle varie merci secondo il criterio del « valore » ed accenna, non troppo chiaramente però, alla complessità di questo criterio quando dice che « oltre al valore della merce si tien conto, in generale, nello stabilire la classificazione, anche della sua importanza economica e della possibilità della resa a destinazione e della spedizione; e in certi casi si ha pure riguardo alla concorrenza di altri mezzi di traffico e di altri centri produttivi, come pure di altre merci che possono servire agli stessi usi ».

valore è un « valor d'uso » cioè è un « *apprezzamento* dell' utilità del servizio », come tale dunque variabile per circostanze relative così all' oggetto come al soggetto e poi lo fa coincidere con la differenza tra i due valori alla partenza e all'arrivo, che avrebbe dunque la stessa importanza nel determinare quel valor d' uso indipendentemente dalle qualità dell' oggetto e del soggetto. Quella differenza sarà certo un elemento da cui dipenderà il valore del trasporto, ma non coinciderà con questo valore necessariamente. Quindi, nello stabilire le tariffe, l' industria dei trasporti la quale (come non accade o almeno non dovrebbe accadere) prendesse in considerazione soltanto quell' elemento, avrebbe una guida molto fallace. Il trasporto della merce da un luogo ad un altro determina un aumento di valore, ma per l'industria, di cui si tratta, che cosa rappresenta quell'aumento? Non ha senso il volerlo stabilire prescindendo interamente dalla qualità dell' industria, dalla sua *posizione* nello spazio e nel tempo.

Il principio del « valore del servizio » inteso nel significato esposto, non consente all' industria dei trasporti di pretendere, pel suo servizio, nei casi nei quali non ne sia impedita dalla concorrenza, tanto quanto consentirebbe, per sè stesso, il principio inteso nell'altro significato. Perchè l'impresa dei trasporti deve riferirsi, come abbiam detto, alle necessità concrete dell'industria, da cui provengono, in relazione anche con quelle della industria a cui pervengono le merci trasportate e considerarle come si presentano per oggi e per un prevedibile avvenire. La convenienza dell' impresa dei trasporti non apparisce dunque, rispetto al valor del servizio, in diretto contrasto colla convenienza dell' industria, i cui prodotti si trasportano, anzi, sotto certi aspetti, i due interessi appaiono conciliabili.

Ma ciò non significa che il principio del « valore del servizio » sia difesa sempre sufficiente contro le pretese eccessive della impresa dei trasporti, sopratutto non serve a difendere i consumatori dalla riduzione di « rendita » che ad essi infligge un aumento del prezzo della merce determinato da aumento del prezzo di trasporto. Non è vero, osserva giustamente il Ripley, che la riduzione degli affari consecutiva ad un aumento di prezzi e quindi a una diminuzione di consumo, sia di per se stessa una garanzia contro le irragionevoli pretese delle compagnie ferroviarie. Appena per alcune merci, per le quali il costo del trasporto è un elemento considerevole del costo di produzione, potrebbe attendersi una riduzione di consumo tale da reagire sul reddito della impresa ferroviaria, determinando una riduzione nel prezzo di trasporto. Ma per altre merci, per le quali il costo del trasporto meno sensibilmente si

riflette sul prezzo e la cui domanda è poco elastica, la riduzione del consumo non si avrebbe e quindi non si potrebbe contare sopra una pronta reazione della diminuzione del consumo e perciò degli affari.

Il principio del « valore del servizio » ammette, ben osserva il Ripley, qualunque prezzo, da cui non derivi una diminuzione sensibile nel volume degli affari, e, si può aggiungere (chè risulta dalle stesse considerazioni dell'autore), che sia compatibile con la persistenza e, se occorre, col progressivo incremento degli affari esistenti. Ma, entro questi limiti, non preserva i consumatori contro le riduzioni di rendita, che susseguono a un più alto prezzo del trasporto e quindi della merce. L'incremento di profitto della impresa ferroviaria si ottiene senza vantaggio dei produttori e con danno dei consumatori. Si può certamente osservare che la diminuzione nella rendita dei consumatori tenderà, a lungo andare, a risolversi, *ceteris paribus,* in una diminuzione degli affari, che dovrà colpire anche l'impresa di trasporto, ma si deve ammettere che il procedimento è troppo lento e indiretto perchè ci si possa contarvi come garanzia contro le eccessive pretese dell'impresa trasportatrice.

La vera garanzia contro questi abusi, che il principio del « valore del servizio » consentirebbe, se rigidamente applicato, consiste, nel pensiero del Ripley, in un altro ben diverso principio regolatore dei prezzi ferroviarî, quello del « costo del servizio », secondo il quale, per ripetere le parole dell'autore, il prezzo di ogni affare di trasporto dovrebbe esser tale da reintegrarne il costo, consentendo, oltre a ciò, un ragionevole profitto al trasportatore. I due principî, quello del « costo del servizio » e quello del « valore del servizio », debbono servire l'uno di controllo e di freno all'altro; sono rari i casi in cui possono ragionevolmente escludersi; secondo i casi l'uno o l'altro potrà e dovrà prevalere. Ma questo punto importantissimo merita un attento esame, dopo il quale non resulterà forse in tutto accoglibile l'assai perspicace pensiero dell'autore.

Il costo, di cui si tratta, dovrebbe essere evidentemente il costo effettivo presumibile. Ma l'autore giustamente osserva che « non è determinabile », appunto per la congiunzione dei costi di tutti i servizi, da cui resulta che il costo di un servizio è in gran parte, se non totalmente, congiunto con quello di tutti gli altri. Inoltre, a parte questo, il costo di un servizio è molto variabile, « non è mai due volte lo stesso », anzi non potrebbe essere accertato, a rigore, se non caso per caso, dopo che il servizio è stato reso, quindi non può esser preso come base per determinare il prezzo del servizio, che *dovrà* corrispondersi.

Ma, anche se si potesse determinare, il costo del servizio non potrebbe essere l'unico criterio regolatore dei prezzi ferroviarî, perchè sarebbe per alcune merci proibitivo, per quelle cioè per cui il costo di trasporto rappresenta una parte considerevole del costo totale. La varietà dei trasporti impone una ineguale distribuzione delle spese costanti, preponderante elemento del costo.

Tuttavia crede che il Ripley che il principio del costo possa utilmente funzionare come « freno » rispetto all'altro principio, come una salvaguardia contro i prezzi troppo alti o anche, secondo l'autore, troppo bassi che l'applicazione esclusiva dell'altra norma consentirebbe.

Ma qui v'è una grave obbiezione da opporre. Se il costo di ogni singola operazione è imprecisabile, come può essere di freno all'applicazione dell'altro principio? Se questo costo singolo è incerto, e come tale suscettibile di apprezzamenti varî, non si potrà pretendere che, più che esercitare funzione moderatrice, determini, addirittura, come vuole il Ripley, congiungendosi con l'altro principio, le più ragionevoli tariffe.

Ma poi come agirebbe questo « freno »? Qua sta precisamente la principale obbiezione. Non può intendersi certo nel senso, di per stesso inammissibile, che il costo freni, per spontanea azione economica, le esorbitanti pretese dei trasportatori, quelle che più preoccupano, ma nel significato invece che il principio del costo *deve* essere accolto nella determinazione della tariffa, per frenare gli eccessi a cui l'altro principio addurrebbe. E allora come immaginare la volontaria rinunzia ai margini di lucro consentiti all'impresa di trasporto dal suo privilegio monopolistico, in nome del « costo » effettivo delle singole operazioni, quando pur fosse determinabile? Se invece è l'autorità collettiva quella che deve, col suo intervento, moderare lo sfruttamento monopolistico delle varie classi dei consumatori, non può essere il principio del costo del servizio singolo il criterio regolatore, ma il principio della convenienza pubblica che ammette, ed anzi impone, discriminazioni fra i diversi servizî del tutto diverse da quelle consigliate dalla convenienza monopolistica.

Il Ripley, esaminando le tariffe americane, ricorda parecchi casi in cui sarebbe, ed è infatti in certo senso, evidente l'influenza del « costo dell'operazione » nella determinazione delle tariffe [1]). Per

[1]) RIPLEY, *op. cit.*, p. 315: « Instances of approval of classification on the basis of such cost of operation are frequently found in the decisions of the Interstate

esempio, egli dice, il servizio speciale richiesto per il trasporto rapido dei legumi freschi e delle frutta dal Sud giustifica una più alta tariffa per questi trasporti. Ma, in questo e negli altri casi citati dall'autore, è il costo così detto parziale dell' operazione, non il costo effettivo quello che influisce sul prezzo, cioè il costo supplementare, indipendentemente dagli altri elementi da cui è costituito il costo effettivo e che rappresenta, come abbiamo detto, il minimo al di sotto del quale non si discende normalmente. Ma il Ripley dicendo del principio del costo, come influente sulle tariffe, non aveva inteso parlare del costo supplementare, ma del costo effettivo dell' operazione, che aveva infatti definito « congiunto *in gran parte* a tutti i servizi » e perciò indeterminabile [1]). Ed è evidente che il costo supplementare, livello minimo del prezzo, a maggior ragione che il costo effettivo, non può costituire nessuna difesa contro le esorbitanti pretese dei trasportatori [2]).

Secondo il Ripley il principio del costo del servizio offre protezione non soltanto contro prezzi irragionevolmente alti, ma pur contro eccessive riduzioni di prezzi, nel quale ultimo caso non interessa soltanto la perdita a cui va incontro la impresa di trasporto, ma anche, e più, la ineguaglianza di trattamento dei consumatori del servizio ferroviario, che « inevitabilmente accompagna i prezzi bassi ». L' autore ricorda il caso di speculatori, che acquistarono il controllo di alcune strade ferroviarie e intrapresero una guerra minacciosa di tariffe contro altre imprese concorrenti, allo scopo di aumentare il volume del traffico, ostentare fittizi guadagni e sbarazzarsi a buoni patti dei titoli acquistati. In questo caso solo ri-

---

Commerce Commission. For example, special service or equipment, as in the rapid transport of fresh vegetables and fruit from the South, justify the carriers in a specially high classification. Rates on live hogs by comparison vith rates on hog products, as well as on line cattle and dressed beef, have likewise been adjusted in terms of cost of carriage. A classification on hogs yelding a rate equal to two-thirds of that on hog products has been held equitably to represent the relative expense ».

[1]) Ripley, *op. cit.*, p. 168: « Such cost [of each service] is pratically indeterminate, being joint for all services in large part, as we have seen ».

[2]) Per una esatta definizione di ciò che può intendersi per costo di un particolare servizio, cioè precisamente il costo supplementare, *esattamente determinabile e paragonabile al sovrareddito che consente*, cfr. Johnson, *American railway transportation*, New York 1914, p. 272: « The cost of a single service is such a part of the total operating expenses as may be properly charged against that service. Again, the cost of any particular service is often thought of as only the additional or extra expense incurred in performing that service - i. e., the outlay that would not have been made had not the freight or passenger been carried . . . . The traffic manager seeks to ascertain how much additional it will cost to do this service, and if the increase in expenses is appreciably less than the additional receipts to be secured, he will perform the service rather than let it be done by a rival carrier ».

correndo al principio del costo si poteva stabilire quanto fossero ragionevoli i bassi prezzi praticati, mentre nessuna guida ci poteva dare il principio del valore del servizio, che consente di aggravare il traffico tanto quanto può tollerare [1]).

Ma qua bisogna innanzi tutto distinguere. L'autore prima parla di « protezione » del principio di costo contro i prezzi troppo bassi ed ingiusti, poi di una semplice pietra di paragone che lo stesso principio offrirebbe per stabilire la ragionevolezza dei prezzi bassi. Che di protezione non si possa parlare resulta dagli stessi casi ricordati dall'autore, nei quali la eccessiva diminuzione dei prezzi potè essere applicata dagli speculatori, nonostante il pericolo di non coprire le spese. Quanto poi alla indicazione che il costo offrirebbe per giudicare se i prezzi sono o non sono troppo depressi non s'intende perchè il costo, a preferenza, anzi ad esclusione di ogni altro criterio, come il valore del servizio, possa avvertirci del pericolo. Che anzi se la depressione è irragionevole è di per se stessa una negazione del principio del valore del servizio, il quale richiede e consiglia, come lo stesso Ripley giustamente dimostra, una ripartizione ineguale degli oneri fissi tra le varie specie di carico, in modo che essi, a seconda del diverso grado, variamente contribuiscano alla reintegrazione delle spesse fisse totali. In caso di generale ed esagerata riduzione dei prezzi, a scopo di concorrenza, come può dirsi mantenuto il principio del valore del servizio?

Il « valore del servizio », nel significato esposto, non può certamente confondersi col valore delle merci, sebbene il valore delle merci sia uno degli elementi da cui il primo resulta. In massima le merci di maggior valore possono tollerare un costo *assolutamente* più alto di trasporto e quindi consentire al trasportatore un più ampio margine di guadagno. Ma, relativamente al rispettivo valore, sono le merci più povere quelle che, d'ordinario, subiscono un aggravio maggiore. Così sul carbone il prezzo di trasporto diventa spesso più che uguale al prezzo del carbone alla miniera e sulle merci di grado inferiore, come i mattoni, il prezzo di trasporto può superare due o anche tre volte il valore della merce. Ciò spiega come il trasporto a lunga distanza delle merci meno ricche sia diventato economico soltanto con la forte diminuzione dei costi e dei prezzi di trasporti che i progressi tecnici hanno consentito, specialmente dalla seconda metà dello scorso secolo in poi.

---

[1]) RIPLEY, *op. cit.*, p. 176: « In such a case, what guidance would the pricciple of charging wat the traffic would bear. afford? Cost of service must be invoked in order to determine the reasonabless of the low rates in force ».

La distinzione delle merci, a seconda del valore del servizio ad esse reso, consente nell'industria ferroviaria che le spese fisse sieno distribuite tra le merci proporzionalmente al valore; si presenta quale conseguenza necessaria, come meglio vedremo, della inseparabilità di una parte preponderante dei costi e, pur mantenendosi entro i limiti, checchè pensasse il Sax, di una discriminazione puramente economica, senza alcun carattere « etico », riesce, in ultima analisi, pure in grado diverso, vantaggiosa così alle merci povere come alle ricche. Alle merci povere, in quanto da esse ottiene oltre la reintegrazione del costo supplementare, un tenue ma utile contributo alla reintegrazione delle spese totali costanti; alle merci ricche in quanto le esonera, mercè il contributo parziale delle altre, dalla necessità di provvedere *in toto* alle spese complessive costanti. Certo quando le merci più povere ingombranti e pesanti impongono un esuberante accrescimento del traffico, che rischia di superare il limite di saturazione e costringono ad un considerevole aumento delle spese costanti, si presenta per l'impresa ferroviaria la opportunità di spogliarsi di una parte del traffico più povero, consentendo la collaborazione di altri mezzi di trasporto a ciò più adatti. Del che diremo una parola a proposito della collaborazione fra le ferrovie e la navigazione interna.

Tutto questo per altro non compromette la soluzione del diverso problema, cui accenneremo, se il principio del « valore del servizio », essenzialmente di carattere economico-privato, possa e debba correggersi col principio economico-pubblico.

Che il « valore del servizio » non possa, come si è detto, misurarsi col semplice criterio aritmetico della diversità di prezzo della merce al punto di partenza e al punto d'arrivo può essere confermato da alcune considerazioni.

Lo stesso Colson, enumerando gli elementi da cui dipende quel valore, vi include l'« uso che sarà fatto della mercanzia trasportata al luogo di destinazione ». Prendasi il caso, egli dice, di un bacino minerario di carbon fossile e di una città situata in una regione ove il combustibile difetta. Se si vuole ivi sviluppare la comunicazione industriale del carbon fossile, bisogna abbassare notevolmente il prezzo di trasporto, in modo da favorire soprattutto quelle industrie, come la metallurgia, che fanno un largo consumo di carbone. Ciò vuol dire che queste industrie, per le quali è basso il valore del servizio reso dal trasporto del fossile, non potranno nascere e mantenersi se non ottenendo il carbone a buon mercato, mentre altre, per le quali il valore del servizio è maggiore, possono pagare

un prezzo maggiore. In pratica, come osserva il Colson, il prezzo nella città sarà unico e i consumatori che avrebbero pagato per il carbone un prezzo più elevato godranno di un beneficio differenziale.

Ma se questo è vero, ed è ovvio, è chiaro che avremo, a parità di prezzo, non una, ma più serie di consumatori della stessa merce, pei quali, ad uguaglianza di prezzo e quindi di differenza di prezzi tra il mercato d'origine e quello di consumo, lo stesso servizio rappresenta un diverso valor d'uso. Come dunque si fa coincidere questo valore con la differenza fra i due prezzi? Tanto ciò è vero che sarebbe possibile, in regime di monopolio ed ove il legislatore non lo impedisse, una vera e propria *discriminazione personale* a favore dell'impresa dei trasporti fondata proprio sul diverso valore del servizio per le differenti classi di consumatori.

§ 212. — Ma il meccanismo dei prezzi, in relazione coi costi, in due rami fondamentali dell'industria dei trasporti, l'industria ferroviaria e quella dei trasporti marittimi, non può essere inteso, senza considerare attentamente l'azione di due principî fondamentali, quello dei « costi decrescenti » o « ritorni crescenti » e l'altro dei « costi congiunti ».

Non è certo nostro proposito di esaminare tutte le affinità e le differenze che passano tra la concezione dei « costi congiunti » e quella dei « ritorni crescenti »; potremo senz'altro accogliere la conclusione dell'Edgeworth, che i due concetti, pure essendo affini, non coincidono [1]). Ma occorre piuttosto, nel nostro argomento, mettere in luce che le due leggi hanno effetti sensibilmente diversi sulla gestione dell'impresa ferroviaria. La legge dei costi decrescenti o ritorni crescenti tende ad aumentare i guadagni netti dell'impresa e può consentire riduzioni generali nei prezzi di trasporto, cioè tende ad accrescere l'utilità del servizio così per l'imprenditore come per il pubblico, comunque inegualmente si ripartisca questo vantaggio. La legge dei costi congiunti determina invece la discriminazione dei prezzi per i differenti servizî ferroviari congiuntamente offerti, impedendo che il prezzo di ciascuno di essi tenda a livellarsi col costo effettivo speciale di esso servizio, che non è, d'altronde, separabile dal costo dei servizî insieme prodotti. Le affinità tra i due principî nulla tolgono alla diversità della loro azione nel campo dell'impresa ferroviaria. Ma forse quelle stesse affi-

[1]) EDGEWORTH, *Contributions*, cit., in « The Economic Journal », cit., dec. 1911, pp. 556 ss.

nità sono piuttosto relative alla *unità* della situazione onde i due principî discendono, che a una vera unità di concezione, la quale dovrebbe manifestarsi proprio nell' *azione* di essi.

Secondo le accuratissime indagini del Ripley circa due terzi delle spese totali ferroviarie e precisamente circa la metà delle spese di esercizio sono indipendenti dalle variazioni del volume del traffico; soltanto il rimanente terzo delle spese totali, ossia, quel che fa lo stesso, la metà circa delle spese di esercizio subiscono l' immediata e diretta influenza delle variazioni nel volume del traffico. L' autore riassume le sue ricerche nella tabella seguente, ove sono distinte, a seconda della diversa natura, le spese ferroviarie, stabilendo per ciascuna di esse, quanta parte, rispetto alle spese di esercizio e rispetto alle spese totali, è costante o variabile:

	Percentuale delle spese di esercizio			Percentuale delle spese totali		
	Costanti e variabili	Costanti	Variabili	Costanti e variabili	Costanti	Variabili
Mantenimento della via	20	13.4	6.6	15	10	5
Mantenim. del materiale	20	10	10	15	7.5	7.5
Spese di trasporto . .	56	28	28	40	20	20
Spese generali	4	4	—	3	3	—
	100	55.4	44.6			
Oneri fissi				27	27	—
				100	67.5	32.5

Secondo il Sax (e forse la diversità del calcolo dipende anche dalla diversità della esperienza germanica ed americana) una metà delle spese di esercizio ferroviario è costante e queste spese d'esercizio ammontano a circa la metà delle spese totali, l'altra metà essendo spese costanti rappresentate dal costo capitale. Egli così attribuisce una importanza anche maggiore alle spese costanti, che si eleverebbero al 75 % del costo di produzione [1]).

Questa costanza di una parte preponderante delle spese totali, nonostante le variazioni del volume del traffico, è il fondamento della legge dei « ritorni crescenti », come si presenta nella industria

[1] Conformemente, sulla traccia del Sax, Ulrich, *op. cit.*, p. 160.

ferroviaria. Accogliendo le conclusioni del Ripley, ne risulta che un aumento dell' 1 % nel traffico e perciò nella entrata produce soltanto un aumento di spese di metà di due terzi dell'un per cento, cioè consente che due terzi dell'intero incremento diventino guadagno netto, ossia consente un considerevole aumento del profitto. Il contrario accade in caso di diminuzione del volume del traffico, perchè una riduzione di esso non porta una corrispondente riduzione delle spese di esercizio, ma assai minore, mentre lascia inalterati gli « oneri fissi ». E quindi, in questo caso assistiamo a una forte riduzione del profitto [1]).

Però l' azione di questa legge trova dei limiti nell'industria ferroviaria assai più sollecitamente che in altre industrie; incontra assai più presto, il punto di massima utilizzazione dell'impianto, al di là del quale l' industria piomberebbe nella congestione e nella crisi, con danno proprio e maggior danno pubblico [2]).

La « legge » dei ritorni crescenti nell'industria ferroviaria produce i suoi effetti mercè una più perfetta utilizzazione delle spese d' impianto e delle spese di movimento. Il Ripley distingue l' una dall' altra fonte di economie. L' aumento del tonnellaggio cioè delle tonnellate trasportate per unità di percorso (miglio o chilometro) economizza le spese d' impianto, che molto lentamente rispondono all' aumento del traffico; la concentrazione del traffico in grandi treni, cioè l' aumento del carico dei treni, economizza le spese di movimento. Ma veramente non s' intende come la densità del traffico e la agglomerazione del traffico nei treni si possano tenere rigorosamente distinte, quasi fossero due fonti indipendenti di economia. Si aumenta la densità del traffico non solo quando si utilizza meglio l' impianto, ma anche quando si aumenta il carico dei treni; la densità maggiore del traffico può resultare dall' una o dall' altra specie di economia, ma anche dalle due economie congiunte [3]) ed anzi questo tende ad accadere.

---

[1]) Ripley, *op. cit.*, pp. 71 ss.

[2]) Ripley, *Railroads*, p. 77: « The limit of full working capacity in a factory is elastic, by reason of the fact that under the « peak of load » — in busy season — it may prolong operations beyond the daylight hours or, at worst, work all night by double shifts. But a railroad customarily working by night as well as by day and thus distributing its operations over the entire twenty-four hours, enjoys no such expansible limits upon utilization of its plant. When such full utilization is attained, the end comes suddenly ».

[3]) Che la distinzione, sulla quale il Ripley insiste, non sia del tutto esatta e possa quindi portare qualche apprezzamento inesatto sul modo come agisce nell' industria ferroviaria la fondamentale legge dei ritorni crescenti può resultare dacha nelle sue stesse definizioni. Egli dice che il fattore più importante che de-

Che aumentando la densità del traffico non aumentino corrispondentemente, ma meno che proporzionalmente, le spese d'esercizio, è ben dimostrato dal Ripley, per le ferrovie americane col seguente prospetto, che descrive, per mezzo di numeri indici il movimento delle tonnellate-miglio di merci è dei passeggieri-miglio e delle spese di esercizio dal 1880 al 1904-1906 (periodo di base il 1880 = 100):

	Media del periodo					
	1880	1881-85	1886-90	1891-95	1896-98	1904-06
Tonnellate-miglio . . .	100	134,36	203,23	264,90	313,81	595,0
Passeggieri-miglio . . .	100	138,12	189,46	233,15	224,65	412,0
Spese di esercizio . . .	100	132,75	174,39	215,30	221,42	394,0
Entrata lorda dell'eserciz.	100	—	—	183,0	190,0	346,0

Dal 1880 al 1904-06 (sino cioè alla vigilia della grande crisi e della conseguente depressione) le tonnellate-miglio aumentarono circa sei volte e i passeggieri-miglio più di quattro, mentre le spese di esercizio furono meno che quattro volte più grandi che nel 1880. Resulta già chiara da questi raffronti l'azione della legge dei ritorni crescenti, la cui influenza per altro, secondo il Ripley, è più evidente nel periodo 1880-1896-98 che non nel susseguente 1896-98-

termina la tendenza ai ritorni crescenti è la « densità del traffico ». « that is to say, the amount of business which can be conducted with a given set of rails, terminals and rolling stock ». Più precisamente egli poco dopo definisce la densità del traffico « *the tons of freight carried one mile per mile of line* ». Ma allora perchè poi asserire, insistendo su questa distinzione, che la utilizzazione effettiva delle spese costanti o quasi costanti, si manifesta in due modi diversi con l'aumento del tonnellaggio per miglio e con la maggiore concentrazione del traffico nei treni (*trainload*), se si è concesso che il tonnellaggio per miglio è la definizione della « densità del traffico », cioè l'elemento determinante dei ritorni crescenti? Insomma la densità del traffico, misurata, come devesi, nel modo indicato dall'autore non distingue, e non può distinguere, quel che deriva da maggiore utilizzazione della linea e da maggiore utilizzazione del movimento.

Ed infatti la densità del traffico si ottiene dividendo il numero delle tonnellate di merci trasportate un chilometro o miglio (*tonmileage*) per la lunghezza complessiva delle linee esercitate. Il carico del treno è evidentemente tra i fattori da cui resulta il *tonmileage*, in quanto a sua volta questo si ricava moltiplicando ciascuna tonnellata trasportata per la distanza a cui venne trasportata e sommando i prodotti così ottenuti. Nel 1910 (Ripley, *op. cit.*, p. 77) il servizio merci ammontò nelle ferrovie degli Stati Uniti a tonn. 1.026.000.000 e il corrispondente *tonmileage* a tonn. 255.016.000.000.

1904-06, nel quale comparisce come fattore disturbante e parzialmente elidente l'azione della legge, il crescente rialzo dei prezzi e dei salarî. Nel primo periodo per trasportare più che tre volte tanta mercanzia e due volte e un quarto di passeggieri, occorsero spese di esercizio poco più che due volte maggiori. Però si deve osservare che se nel secondo il rialzo dei prezzi nasconde in parte l'azione della legge, nel primo periodo il fenomeno opposto fa comparire le spese di esercizio minori di quelle che sarebbero state altrimenti, cioè coopera certo con la nota legge nel determinare il minor aumento delle spese di esercizio. Può rimaner dubbio quanto questo minor aumento si debba alla nota legge e quanto all'altro fenomeno, come può rimanere dubbio in qual grado l'opposto fenomeno abbia contrastato la tendenza, di cui si tratta, la quale apparirebbe logicamente più attiva nel periodo a noi più vicino.

Ad ogni modo un altro « fattore disturbante », come il Ripley lo chiama, è da tenersi in conto: le variazioni nei prezzi di trasporto, in relazione con le variazioni generali dei prezzi. Dal 1880 al 1896-98, nonostante che le tonnellate-miglio di merci aumentassero più di tre volte e che le spese di esercizio fossero poco più di due volte maggiori, si ebbe un' entrata lorda meno che due volte maggiore (da 100 a 190). Ma come deve interpretarsi questo fatto? Noi siamo di fronte a una incontestabile diminuzione generale di prezzi, la quale influenza tanto le spese di esercizio, quanto le entrate. Il minore aumento delle entrate si deve anche a una minore diminuzione delle spese in confronto coi prezzi di trasporto? Certo v' influì la maggiore stabilità dei salarî nel periodo di ribasso.

§ 213. — Si è lungamente discusso fra alcuni autorevoli economisti inglesi ed americani per stabilire se il principio dei costi congiunti trovi propriamente applicazione all'offerta dei servizî ferroviarî. Il Taussig, che già aveva molti anni addietro, validamente difeso la opinione affermativa, di recente, con nuove ed acute argomentazioni, specie in contraddizione col Pigou, ha riaffermato il suo concetto [1]).

Si chiamano dal Pigou, conformemente alla tradizione classica, a costi congiunti due beni o servizî la produzione dei quali de

[1]) TAUSSIG, *Principles of economics*, cit., II, pp. 369 ss. [cfr. quanto l'autore aveva scritto nel 1891, in « The Quarterly Journal of Economics », cit., V, pp. 438-465]; TAUSSIG, *Railway rates and joint cost once more*, in « The Quaterly Journal of Economics », XXVII, 1912, cit. pp. 378 ss., 535 ss., 687 ss. (polemizzando col PIGOU). Conformemente RIPLEY, *Railroads rates*, cit., 67 ss. Contro PIGOU, *Wealth and Welfare*, Londra, 1912, cap. XII, *The special case of railway rates;* cfr. pure la ricordata polemica col TAUSSIG. *Conformemente*, nel concetto di *costi congiunti* da distinguersi *dai costi comuni*, FANNO, *Contributo alla teoria dell' offerta a costi congiunti*, cit., p. 17.

rivante da un unico processo produttivo, è talmente connessa che l'aumento di produzione di uno dei beni porta, in pari tempo, l'aumento dall'altro (cfr. pp. 623 ss.). Se si accoglie questo ristretto significato il principio non può avere alcuna applicazione ai servizi ferroviari. Ma, secondo il Taussig ed altri, il principio può trovare applicazione non soltanto in codesto caso, ma anche quando due beni o servizî, di cui pure è concepibile la produzione separata, vengono prodotti congiuntamente, perchè ciò è conforme alla convenienza dell'imprenditore, data la impossibilità di sfruttare altrimenti, fino alla massima efficienza, un vasto e costoso impianto.

La congiunzione in tal caso è una congiunzione *economica*, mentre nell'altro caso, pur determinando conseguenze economiche fondamentali, è prima di tutto e sostanzialmente *fisica*. Il Pigou chiama l'offerta dei beni così connessi offerta a costi *comuni* per distinguerla dall'altra a costi propriamente *congiunti*.

Ora, a parte, per un istante, l'applicazione ai servizî ferroviarî, l'estensione del principio *economicamente* è ammissibile? Il Fanno lo contesta, seguendo il Pigou, ma le ragioni che espone sono in parte discutibili. La produzione di quei beni o servigi che si effettua in comunione di costi, perchè non è possibile fare altrimenti è, dice, « un' altra cosa » in confronto con la produzione in comunione di costi « per ragioni fortuite di comodità e di economia »: l'una « sorge spontanea, l'altra per puro calcolo di convenienza: l'una importa rapporti serrati e indissolubili, l'altra rapporti semplicemente casuali e temporanei ». L'unione fortuita, occasionale, temporanea dei costi non è confondibile con l'unione costante, necessaria e indissolubile. Ora, si può obiettare, non è vero che una congiunzione dei costi per *necessità fisica* sia soltanto « formalmente » affine, e non sostanzialmente, con una congiunzione imposta dalla convenienza, in quanto il fenomeno della congiunzione dei costi è qua esaminato precisamente nelle sue resultanze economiche, cioè per stabilire le norme che ne derivano quanto alla convenienza dell'imprenditore. Se queste fossero veramente le stesse nell'un caso e nell'altro, nonostante la stabilità o temporaneità, la necessità o volontarietà della congiunzione non vi sarebbe ragione alcuna di distinguere tra le due offerte, che si potrebbero riunire sotto il medesimo gruppo. Quindi la prima ragione addotta dal Fanno (che la congiunzione, in un caso è « spontanea », nell'altro per « pura convenienza ») non sarebbe rilevante, se per la convenienza dell'impresa e per i rapporti fra i prezzi resultassero conseguenze sostanzialmente identiche, nonostante la differenza di origine e anche la differente stabilità del fenomeno.

Ma non è questa differenza di origine o di durata che distingue i due fenomeni; è la loro stessa *natura economica* e più precisamente il fatto che nel primo caso tutti i costi sono indissolubilmente congiunti, nel secondo caso invece alcuni costi sono separati ed alcuni, in quantità magari preponderante, congiunti o comuni. In ciò consiste la principale diversità fra i due casi, che il Ripley, ad esempio, pur stimando valevole il principio dei costi congiunti per l'interpretazione dei prezzi ferroviarî assai giustamente descrive [1]).

Ma, pur riconoscendo questa sostanziale diversità fra i due fenomeni, resta a vedersi se ed in quanto la congiunzione dei costi, o *comunanza* che dir si voglia, possa, e fino a qual punto, contribuire a spiegare, a preferenza di altri principî, la genesi dei prezzi ferroviarî e particolarmente la discriminazione di essi. Qua sta veramente la disputa, la quale in sostanza diventa più che altro di limiti. Perchè lo stesso Pigou, pur dichiarando che nel maggior numero dei casi l'ordinaria discriminazione dei prezzi per convenienza monopolistica, con lo sfruttamento conseguente della varia capacità di acquisto dei domandanti, non ha bisogno di integrazioni o sostituzioni, consente che in talun caso il principio della comunanza dei costi può essere opportunamente adoperato, ancorchè non così generalmente come altri vorrebbe.

Il fatto che nell'impresa ferroviaria una gran parte dei costi è comune ai varî servizî, per cui non è possibile determinare il costo singolo effettivo di ciascun servizio, ha una influenza preponderante, si afferma, nella determinazione dei prezzi, in quanto fa sì che i prezzi dei varî trasporti sieno stabiliti non in base al costo di ciascuno, ma

[1]) RIPLEY, *Railroads rates*, cit., p. 67: « Compare, for istance, the carriage by a railroad of thousands of passengers and different commodities in every direction under varying conditions, singly or by wholesale, slowly or by express, over a given set of rails every day; vith the operation of a great rafinery producing simultaneously kerosene, gasoline, lubricating oils and greases as well as warious odd chemicals. Both are examples of production at joint cost, but with varions important contrasts. In the rafinery all the costs are joint. All the processes are interlocked. Every increase in the ontput of kerosine produces *pari passu* an increase of the other commodities. On the railroad not all, but only a part of the costs are joint, in such manner as has been shown. For, from the joint portion of its plant — roadway rails and locomotives — the railroad may produce transportation of different sorts quite independently ». L'autore rileva poi un'altra differenza fra l'offerta a costi congiunti propriamente detta e l'offerta di servizî ferroviari a costi in parte comuni: la possibilità di competizione tra le varie specie di traffico ferroviario per l'uso congiunto del comune impianto. « After a certain point of congestion is reached, the vaious sorts of traffic on the railroad may even become actually competitive with one another so far as the joint use of the plant is concerned. It is plain that this could never happen in the rafinery ».

alla diversa domanda degli stessi servizî, cioè offre la spiegazione della discriminazione dei prezzi [1]). A ciò si oppone che non la comunanza dei costi, ma la posizione monopolistica dello imprenditore ferroviario spiega la distinzione dei prezzi derivanti dalla facoltà dell'imprenditore di sfruttare la varia capacità dei differenti trasporti. Si tratta anzi, dicesi, nel caso del servizio ferroviario, piuttosto dello stesso servizio di trasporto ferroviario offerto a consumatori diversi a prezzi diversi, che di servizî diversi e perciò manca anche una condizione indispensabile per l'applicazione della legge dei costi congiunti, la *diversità* dei servizî congiuntamente prodotti [2]). Come, dice il Pigou, un produttore del panno di cotone, che offre distintamente la sua merce in Inghilterra e all'estero, non offre due merci differenti, ma la stessa merce, così l'imprenditore ferroviario che offre il suo servizio di trasporto, non offre un servizio diverso pel solo fatto che si rivolge ai trasportatori di carbone o di cotone; siamo di fronte, proprio come nell'altro caso, ad acquirenti diversi del medesimo servizio o della medesima merce.

Ma qua per vero l'acutissimo scrittore Inglese eccede in sottigliezza, discostandosi dal vero. Nel primo caso la medesima merce è venduta in mercati diversi, ma non perde perciò la sua *identità*; nell'altro caso nel medesimo mercato si vende non lo stesso servizio, ma due diversi servizî contraddistinti da diverse domande. Il panno di cotone in ciascun mercato ha una domanda determinata, il trasporto del cotone e quello del carbone hanno nello stesso mercato due domande ben distinte. Il trasporto del cotone o del carbone non hanno la stessa importanza utilitaria per coloro che lo eseguiscono, ma importanza diversa; quindi il servizio che ad

---

[1]) RIPLEY, *op. cit.*, p. 68: « Nevertheless, in spite of these peculiarities of transportation, the general law of joint costs holds good, in that it is a demand for each service rather than its costs which finally determines the chargeable rate ». — TAUSSIG, *Railway rates and joint cost*, cit., p. 380: « The ground for declaring these different sorts of services to be put on the market as a joint supply, is that the greater the part of the total expences are joint, and that a railway must offer all the services in order to make ists investment worth while ».

[2]) PIGOU, *Wealth and Welfare*, p. 216: « The carriage of tons of different things from A to B is a single homogeneous commodity.... The fact that some « carrying of tons » is sold to copper merchants and some to coal merchants does not imply that two different services are being provided, any more than the fact that some plain cotton cloth is sold in England and some is sold abroad implies that two different commodities are being provided ». La comune credenza contraria è fondata sopra un equivoco di parola. « The popular acceptance of the contrary view can only be due to the fact that we happen to speak of « transport of copper » and « transport of coal », instead of speaking of transport sold to copper merchants and transport sold to coal merchants ».

essi vien reso col trasporto delle due merci è diverso. Le due domande si presentano separate e tali rimangano sul mercato di fronte al produttore dei due servizî [1]. Nè si può obiettare che anche pei compratori di panno di cotone l'acquisto del panno ha importanza diversa, pur nello stesso mercato. Certamente, per ogni merce ed ogni servizio, vi è una domanda collettiva, che resulta dalle domande dei vari gruppi, resultato a volta propria delle domande invidualі, ma queste domande di gruppi, ancorchè originariamente distinte, si fondono nella domanda *collettiva*, che si presenta quindi unica, contrariamente a quanto accade nel caso dei servizî ferroviarî, in cui le varie domande non hanno possibilità di riunirsi in una domanda sola, raggruppando ed armonizzando i rispettivi caratteri, ma rimangono, quali sono, diverse e quindi consentono ed impongono diversità di trattamento, nonostante l' unità del mercato. Non dirò che la separazione delle varie categorie di domande, che nello stesso mercato per una stessa merce si presentano unite in una sola, non sia *possibile* pel produttore monopolista, ma la diversità in ciò appunto si manifesta, che nel caso della merce unica o dell'unico servizio, soltanto il monopolista può praticare prezzi diversi, nel caso invece dei servizi diversi a costi *comuni* la diversità dei prezzi è concepibile e si riscontra indipendentemente dal monopolio.

L' unità di trattamento per i diversi servizî di trasporto nello stesso mercato non si verifica e non appare razionale, appunto per la nitida distinzione delle rispettive domande.

[1]) Il PIGOU, *Railway rates*, cit., p. 690 pone avanti un argomento apparentemente assai valido per contestare l' applicabilità del principio dei costi congiunti all' offerta dei servizî ferroviarî. L' esistenza di una grande massa di spese supplementari, egli dice, non è un fenomeno peculiare delle sole ferrovie, ma generale nella moderna industria. « It prevail equally in the case of cotton factories or iron and steel works ». Perchè dunque non si applica lo stesso principio anche per le altre industrie, quanto all' offerta dei loro prodotti in differenti mercati? « In regard to other industries, however, nebody maintain that this circumstance warrants the statement that conditions of joint supply are present as between batches of products supplied to different markets vith separate demand schedules. It is difficult to discover any good reason for adopting a different point of view in the case of railway service ».

Ma si può rispondere tenendo presente quanto è detto nel testo che in tal caso ci troviamo di fronte non a prodotti diversi offerti insieme, ma allo stesso prodotto offerto in mercati diversi e manca quindi un requisito essenziale per l' applicabilità del principio dei costi congiunti *stricto* o *latu sensu*. Si può aggiungere che certamente esiste una *affinità*, non però identità, tra il principio dei costi congiunti e quello dei « ritorni crescenti » (*law of increasing retourns*), che ha precisamente la più estesa applicazione nella moderna industria. Per una finissima analisi delle analogie e differenze tra i due concetti ved. EDGEWORTH, *Contributions to theory of railway rates*, cit., in « The Ec. Journal », dec. 1911, pp. 556 ss.

Se dunque siamo di fronte a servizî differenti, con domande differenti ed offerte a costi che impropriamente si chiameranno *congiunti* e più propriamente (seguiamo in questo il Pigou) preponderantemente *comuni*, questo fenomeno della comunanza di una grande massa di spese accompagnato all' altro della diversità di domanda dei servizî offerti, ha una influenza nella discriminazione dei prezzi, oppure essa dipende, come vuole il Pigou, esclusivamente dal monopolio dello imprenditore ed ha quindi ragione di esistere soltanto finchè esiste il monopolio? Questo è il punto fondamentale della questione.

Osserva il Taussig che se la discriminazione dei prezzi ferroviarî fosse l' effetto del monopolio, dovrebbe resultare per ogni impresa ferroviaria un forte reddito di monopolio e il fenomeno non potrebbe presentarsi in quei paesi, come l' Inghilterra, in cui le ferrovie non godono di un guadagno monopolistico; eppure in Inghilterra il fatto si incontra non meno distintamente che negli Stati Uniti od altrove [1]). D' altra parte, secondo il Pigou, v' è una grande ragione per contestare che la discriminazione, di cui trattasi, discenda da causa diversa dal monopolio ed è precisamente la sicurezza che la diversità dei prezzi non si avrebbe, in caso di libera e illimitata concorrenza, la quale eguaglierebbe, per le diverse classi di consumatori, il prezzo di quel che egli chiama « lo stesso servizio ».

Ora a noi sembra che tanto l' uno che l' altro vedano un aspetto della verità, rifiutando però di riconoscersi l' un l' altro quel tanto di vero che le due tesi contengono. Resta, secondo noi, fuor di discussione, che il fenomeno della comunanza di una forte massa di spese, per differenti servizî, ha, nella determinazione dei prezzi ferroviarî, una non trascurabile importanza, a torto negata dal Pigou. Anche in regime di concorrenza perfetta il prezzo tenderebbe a livellarsi al costo, ma ammessa l' impossibilità di una separazione dei costi dei servizî congiunti, questo allivellamento avverebbe tra il prezzo unitario globale e il costo unitario globale marginale, senza alcuna necessità di uguaglianza fra i prezzi singoli e i costi singoli, del resto, come abbiamo detto, non esattamente definibili [2]).

---

[1]) TAUSSIG, *Railway rates*, p. 383: « If this were the case, we should expect railways to secure a large monopoly revenue. No one set of consumers would then get the service at loss than the specific cost . . . . . : while those who paid the higher discriminating price would contribute hand-somely monopoly revenue ».

[2]) Per la dimostrazione di questa, del resto evidente, verità nel caso dei costi congiunti propriamente detti ved. FANNO, *Costi congiunti*, cit., pp. 26 ss.

Non comprendo perchè il Taussig, il quale pure identifica, o quasi, proprio in contraddizione col Pigou, il caso dei costi congiunti propriamente detti col caso dei

Non si ha, neanche in Inghilterra, la concorrenza nel significato teorico della parola, ma non si ha neanche il monopolio, eppure il fenomeno della descriminazione dei prezzi non manca, come giustamente osserva il Taussig. Vi è dunque certo una influenza cospicua del fenomeno della connessione dei costi sulla discriminazione dei prezzi indipendente dal monopolio. Ma ciò non dimostra affatto che la molteplicità dei prezzi ferroviarî sia effetto esclusivo della comunanza dei costi e che sia indifferente di fronte a quel fenomeno, che l'impresa ferroviaria si trovi in regime di concorrenza o di monopolio. Ecco il punto in cui le due tesi diventano esclusiviste ed unilaterali.

Una discriminazione dei prezzi appare necessaria, indipendentemente dal regime di concorrenza o di monopolio, (e ci riferiamo piuttosto alla concorrenza e al monopolio effettivi anzichè al regime *ideale*) ed infatti non manca mai [1]); ma a torto se ne ricaverebbe che deve essere la stessa, comunque l'impresa sia governata da un regime che più all'uno o altro dei due regimi tipici si avvicina, anzi è chiaro che deve essere, logicamente, diversa.

L'influenza della diversità di domanda nella determinazione dei prezzi e distribuzione dei costi tra i servizî diversi, in ordine alle diverse domande, non è la stessa cosa che lo *sfruttamento* monopolistico fino al massimo della capacità di acquisto dei consumatori,

---

costi comuni ferroviarî non faccia derivare poi chiaramente la argomentabile varietà dei prezzi ferroviari, anche in regime di concorrenza, precisamente dalla inscindibilità dei costi comuni o « congiunti » per servizî a domanda diversa. Egli scrive: « Professor Pigou believes that « in the case of copper transport and coal transport, *equal* prices per pound would come alone under these circumstances » [a large number of competing sellers]. They would, if each sort of transport vere conducted quite by itself; for example, if it were done by dray-carts. Then the charge per unit of weight and distance would doubtless be the same on copper and on coal. But, as I have iust said, transport by railway is not of tis simple kind ».

[1]) Il PIGOU, *Railway rates*, cit., p. 691 insistendo nel suo concetto che, in regime di concorrenza, i prezzi dei servizî ferroviarî (unico servizio secondo lui offerto a compratori diversi) del trasporto di carbone e di cotone sarebbero identici dice: « If there are a number of competing sellers supplying transportation or anything else to several markets vith separate demand schedules, and if the price in one of these markets is higher than in another, will it not to be the interest of any seller to transfer his offer service from the lower-priced market to the higher-priced one? Will not this process ultimately bring prices in the different markets to a level, and wil not te initiation of the proces be wholly independent of the question wheteer or not supplementary costs are large relatevely to prime costs? ». Ma questi trasferimenti dei produttori da uno ad altro mercato porterebbero ad un allivellamento dei prezzi globali, non già necessariamente all'allivellamento dei due prezzi. In sostanza affermando che questo dovrebbe essere, si dà per dimostrato quel che si dovrebbe appunto dimostrare, che i due prezzi dovrebbero coincidere, mancando, sia pure in senso meno proprio, la congiunzione dei costi.

cioè dei domandanti il trasporto, che assicura il massimo reddito di monopolio con discriminazione fra i prezzi singoli *ben diverse* da quelle ammissibili anche in regime di concorrenza e senza l'allivellamento del prezzo globale al costo globale, che dalla concorrenza deriva. Del resto la riprova di quanto si afferma è data dall'osservazione di quanto accade nell'industria dei trasporti marittimi, ove la concorrenza, sia pur limitata, come è d'ordinario la concorrenza concreta, è il regime dominante dei prezzi (vedi su ciò, ampiamente, il § 217).

§ 214. — Esaminiamo ora, riferendoci alla distinzione fra i due elementi del prezzo di trasporto (§ 210), l'importante problema della percezione dei pedaggi, specie nel trasporto ferroviario.

Conviene o non conviene far pagare ai trasporti, sotto forma di pedaggio, le spese di costruzione e di mantenimento delle vie di comunicazione?

È insomma questo il metodo più giusto e più economico di ripartizione di quelle spese, oppure, trattandosi di opere di pubblica utilità, è più equo e più conveniente distribuirne l'onere su tutti i cittadini, mediante le imposte? Prendiamo in considerazione gli argomenti dei fautori del pedaggio (sono naturalmente gli scrittori che al criterio economico-pubblico fanno scarse e stentate concessioni) e vedremo che non hanno affatto una importanza decisiva.

Si fa appello, innanzi tutto, a un criterio di «giustizia», osservando che sarebbe «iniquo» rivolgersi ai contribuenti, cioè alla generalità dei cittadini, anzichè a coloro che, eseguendo i trasporti, ne sentono direttamente il benefizio. Ma poi si è tratti necessariamente a distinguere fra trasporti e trasporti, convenendo che i trasporti sulle vie ordinarie debbono essere, almeno per regola, esenti da qualsiasi pedaggio, perchè la popolazione tutta ne fa uso costante e quindi sarebbe impossibile la riscossione del pedaggio, mentre la generalità dell'uso toglie qualsiasi carattere di speciale favore a questa rinunzia. Ma per alcune vie di comunicazione, meno estese ma più perfette, che richiedono più forti spese di costruzione e procurano un'economia più grande ai trasporti meno numerosi che ne fanno uso, è facile e giusto percepire una remunerazione per il servigio reso a coloro che eseguiscono il trasporto. La distribuzione di questi oneri, cioè la percezione dei pedaggi, avrà per criterio determinante la diversa natura del traffico, e precisamente da ciascun trasporto si esigerà tanto quanto si reputa capace di pagare, in modo da non richiedere ad alcun trasporto più di quello

che può, ma in modo che ciascuno paghi tutto quanto si ritiene che possa pagare, senza che il prezzo di trasporto diventi proibitivo.

Prima di tutto la distinzione fra le vie in « perfette » o meno « perfette », destinate all'uso generale o piuttosto ad alcune categorie di cittadini e la stessa classificazione delle vie a seconda del costo della costruzione e mantenimento è assai artificiosa. Anche le vie ordinarie, o per terra o per acqua, rendono più specialmente un servigio a coloro che se ne servono per il trasporto delle persone e delle merci e non son tutti i cittadini, su cui, sotto forma d'imposta, ricade l'onere della costruzione, della conservazione e del miglioramento. Sono sempre alcune categorie speciali di cittadini, che se ne avvantaggiano direttamente (comunque a tutti sia consentita la facoltà di usarne) e tuttavia è ormai pacifico che lo Stato o gli enti pubblici non debbono, come un tempo, esigere un pedaggio per il transito su quelle strade, appunto perchè, per comune consenso, il punto di vista economico-pubblico prevale su quello economico-privato. Non vi è, a mio avviso, nessuna fondamentale ragione perchè lo stesso non debba accadere per altri trasporti, dei quali, al pari che dei primi, non tutti i cittadini si avvantaggiano e non tutti nello stesso grado, ma che, non meno dei primi, si debbono considerare di pubblica utilità, anche se, più direttamente, servono a categorie non determinate e variabili di cittadini.

Ma poi il criterio accolto per la ripartizione dei pedaggi è tutt'altro che necessariamente conforme alla convenienza pubblica, comunque si pensi che corrisponda alla convenienza massima dell'imprenditore del trasporto. È il criterio della descriminazione dei prezzi nel regime monopolistico trasportato di sana pianta nel campo dei trasporti, senza dimostrare che sia proprio l'unico attuabile o relativamente il migliore. Che dal punto di vista pubblico, quello che dobbiamo considerare, tale preferibilità sia dimostrata, è da escludersi. L'errore è sempre lo stesso: la confusione dal punto di vista economico-privato con quello pubblico; anzi la ripetizione del solito circolo vizioso per cui si afferma o si lascia sottintendere che i due punti di vista coincidono, quel che proprio si dovrebbe dimostrare.

Quando si ripartisce il pedaggio in ragione diretta del valor d'uso del trasporto, si classificano, in sostanza, i trasporti in *poveri* e *ricchi*, avvantaggiando i primi, a preferenza dei secondi, per impedire che il prezzo di trasporto, diventi pei primi proibitivo, mentre si reputa che non lo diventi pei secondi. Così, si dice, non rifiutiamo alcuna specie di trasporti, da ciascuna pretendendo quel che può dare e nulla più. Il massimo della convenienza per l'imprenditore

del trasporto, sembra si concluda, coincide con la convenienza pubblica. Ma è questo appunto che manca di fondamento. Ammettiamo che i trasporti più ricchi, in quanto non è per essi proibitivo il prezzo di trasporto, si effettuano anche a prezzo maggiore di quello che la abolizione del pedaggio consentirebbe, ma il maggior prezzo del trasporto ne limita il vantaggio, cioè è fonte di minor vantaggio, per la generalità. È arbitrario trascurare questo elemento e dare per dimostrato che il maggior guadagno dell' imprenditore del trasporto largamente compensa quel danno pubblico. Da che cosa resulta?

L'abolizione del pedaggio, cioè l'estensione, per ragioni analoghe, a tutte le vie di comunicazione, almeno come criterio di massima, del principio accolto per alcune di esse, mette sotto questo aspetto, sullo stesso piede le diverse specie di trasporti, o meglio non danneggia gli uni ed avvantaggia gli altri e, quel che più importa, favorendo gli scambî delle merci più ricche, di meno ordinario consumo, ne promuove la diffusione nelle classi medie ed inferiori, contribuendo così ad una più equa distribuzione della ricchezza.

Il criterio della descriminazione si applicherà per l'altro elemento del prezzo, il prezzo di trasporto propriamente detto. Resta sempre da discutersi se quello esposto sia il vero ed unico criterio; ma ammettiamo che qua la distinzione è necessaria. Ma se le merci ricche debbono pagare un prezzo di trasporto relativamente superiore non è detto che ciò imponga di accogliere lo stesso principio anche per il pedaggio, diminuendo doppiamente l'utilità del trasporto.

Comunque, quand'anche il pedaggio rimanga, nulla dimostra che il valor d'uso del trasporto debba esserne il solo e necessario criterio di ripartizione, dal punto di vista della convenienza pubblica.

Chi anzi può esser conveniente, quand'anche sia incompatibile col massimo guadagno immediato per l'imprenditore del trasporto, promuovere la diffusione delle merci più ricche, gravandole meno di quel che potrebbero sostenere e ciò in vario grado, a seconda dei fini concreti, che si vogliono conseguire; sostituire insomma alla discriminazione monopolistica, pel massimo guadagno immediato o anche mediato del privato imprenditore, la discriminazione per una maggiore convenienza pubblica. Il che può ottenersi coll'esercizio diretto dell'impresa per parte dell'ente pubblico, massime lo Stato, o anche, per quanto in grado minore, stabilendo, nelle convenzioni, limiti varî al pieno arbitrio monopolistico della privata impresa

concessionaria. Coloro i quali si lamentano, in nome dei « savii » principî economici, che, in questo campo, sempre più vigorosamente si affermi il criterio economico-pubblico, si dimenticano di provare la loro tesi: che la pietra di paragone della « economicità », nella economia dei trasporti, è proprio la privata convenienza reale o presunta dell'imprenditore. E, passando sopra questo punto fondamentale, possono a lor agio sbizzarrirsi nelle più svariate deduzioni [1]).

Il sistema dei pedaggi, secondo alcuni, presenterebbe vantaggi così evidenti che sarebbe quanto mai pericoloso abbandonarlo. Anche mettendo in disparte, dice il Colson [2]), il punto di vista della giustizia distributiva, è certo che la percezione del pedaggio ha il grande vantaggio di « rappresentare la dimostrazione più perentoria della realtà del servizio reso ». « Eseguendo soltanto quei lavori che *pagano,* per adoperare la locuzione inglese, non si eseguiscono certo tutti i lavori utili, perchè non si tien conto di quella frazione del valore dei trasporti che sfugge sempre alla tariffa più ingegnosamente differenziata, ma non si eseguisce *che i lavori utili, il che è certo una grande garanzia contro il pericolo* del cattivo impiego dei capitali ». Ma appunto si tratta di dimostrare che i soli lavori « utili » son quelli che « pagano », vale a dire che ripromettono immediatamente la reintegrazione dei costi sotto forma di aggravî sui trasporti; soltanto quelli che questa garanzia offrono si eseguiscono, gli altri si trascurano. L'argomento si risolve nel solito circolo vizioso. per cui, dovendo dimostrare, come non è possibile, che la utilità pubblica degli impianti coincide con la massima utilità di chi ne assume la costruzione, si condannano, come non « utili » tutti quelli impianti che non presentano la massima evidente utilità per l'imprenditore privato. Nè vale il dire che soltanto così si evitano gli « sciupii », e le dannose dispersioni di ricchezze; come se non rappresentasse, per diversa ragione, una dispersione di ricchezza anche la rinunzia ai lavori pubblici « utili », dal punto di vista pubblico, sebbene non immediatamente e sicuramente remuneratori per

---

[1]) Cfr. TANGORRA, *Trattato di scienza delle finanze*, I, p. 490, il quale afferma, per le ferrovie, la necessità che il principio economico-pubblico ne informi la gestione. Egli da ciò deduce due conseguenze: che alle spese di manutenzione e di esercizio devesi provvedere col ricavato dei proventi ferroviarî e con quello delle imposte generali. « Quanto, aggiunge, ai capitali impiegati nella costruzione della rete ferroviaria, tutti ammettono che bisognerà raccoglierli colle imposte, senza di che perfino ad uno Stato ove il traffico ferroviario sia sviluppato al massimo grado riuscirà difficile di costruirsi un sistema di linee ferroviarie rispondente alle esigenze dei propri bisogni ».

[2]) COLSON, *Cours*, cit., p. 203.

l'impresa privata. Nè ciò porta affatto a concludere che i due opposti punti di vista presentano, in sostanza, per ragione diversa, lo stesso pericolo. Certo il pericolo che l'ente pubblico, interprete della pubblica convenienza, male adempia alla sua missione, è innegabile, ma in tal caso il pericolo discende da una cattiva applicazione di un giusto concetto, mentre nell'altro caso deriva logicamente dalla inammissibilità dello stesso concetto direttivo.

Ma vi è anche qualcosa di più da osservare contro l'applicazione al pedaggio degli stessi criteri monopolistici, che guidano la differenziazione dei prezzi di trasporto. Sembra a qualche teorico il massimo dell'equità attuare, anche per i pedaggi, il principio commerciale che distingue le merci in classi e assegna le merci di maggior valore alle classi più tassate in combinazione con quello così detto dell'*utilizzazione* per cui concedonsi prezzi più bassi per quei trasporti che richiedono minori spese effettive e consentono più completa utilizzazione del materiale. Che tali principî, pure presentando non lievi inconvenienti, non possano essere dimenticati nella determinazione dei prezzi di trasporto, è sicuro; ivi trattasi piuttosto di correzione, che di soppressione; ma appunto, in nome di questi stessi innegabili inconvenienti, giova domandarsi se sia proprio opportuno subirli due volte, anzichè una, cioè raddoppiarne gli effetti, mentre si presenta la possibilità e, per altre ragioni, la convenienza di eliminare una delle due concorrenti azioni. La classificazione delle merci, in base al criterio commerciale, porterebbe, per conseguenza logica, una differenziazione dei prezzi all'infinito, anzi un vero e proprio dibattito speciale per ogni prezzo, che ognuno consente inconcepibile, data la natura del servizio. Sarebbe questa l'applicazione vera e propria del criterio commerciale monopolistico, ma non potendolo ammettere si ricorre alla classificazione secondo criterî prevalentemente estrinseci e molto approssimativi, riconoscendo che non vi è niente di più delicato che determinare quello che può pagare un trasporto, chè non esiste alcuna regola sicura per così fatta valutazione. Vi è dunque sempre una certa parte di arbitrio, che influisce sulla determinazione del prezzo e quindi si ripercuote sul traffico, a parte quanto si è detto sulla divergenza tra il criterio commerciale e il criterio economico-pubblico; insomma lo stesso criterio commerciale non comportando applicazioni precise, per se stesse inammissibili, apre la strada ad applicazioni più o meno arbitrarie e, come tali, indiscutibilmente dannose. Di modo che l'incondizionata estensione al pedaggio di analoghi criterî direttivi porta seco il raddoppiamento di tali incon-

venienti, mentre l'abolizione del pedaggio o la sua applicazione secondo criterî diversi, ne impedisce la ripetizione e in parte può correggerli, anche quando il principio economico-privato resti l'unico regolatore del prezzo di trasporto propriamente detto.

Ciò per altro non significa, ammesso il principio economico-pubblico, che il criterio *commerciale* e il criterio di *utilizzazione* possano essere accolti, senza eccezione, per questo elemento del prezzo. Anche il Tangorra che pure esplicitamente riconosce, in questo campo, che il principio economico-pubblico ha da informare la gestione della impresa, tuttavia conclude che codesto principio deve avere la sua attuazione nel modo seguente, che a quei due criterî accorda larga applicazione: il produttore del servizio ferroviario deve ricoprire il costo complessivo del servizio stesso, ma ciò in parte può provvedere, trattandosi di ente pubblico, con le imposte generali. Quanto all'altra parte vi provvederà con la molteplicità dei prezzi, secondo gli ordinarî criterî monopolistici, il che ha per effetto di « accrescere il beneficio del servizio per l'esercente e pel consumatore »[1].

Ora sarebbe evidentemente assurdo il sostenere che, in nome della convenienza economico-pubblica, si dovrebbe distribuire le spese in modo, più che possibile, proporzionale alle quantità di prestazioni domandate, prescindendo interamente dal « valor d'uso » dei trasporti, e riuscendo quindi al resultato anti-economico, che il Tangorra bene descrive, di allontanare le merci più povere, imponendo ad esse un aggravio superiore alla loro *capacità,* mentre dovrebbe essere inferiore alla *capacità* delle merci ricche. Questo è fuor di discussione, ma, non ne discende affatto che l'altro precedentemente descritto sia invece l'unico mezzo in cui il criterio pubblico-economico può avere attuazione, chè si risolverebbe nell'applicazione *pro parte,* ma per questa qualunque parte, *integrale,* del criterio economico-privato. Anzi l'ente pubblico, se ha in animo di provvedere in parte alla reintegrazione dei costi con le imposte generali, e se, con ciò, rinunzia al criterio finanziario del massimo utile dell'azienda privata, smentisce poi la ragione e il principio del proprio intervento quando accetta in tutto, quanto alla determinazione delle tariffe, l'usuale criterio economico-privato, come il Tangorra autorevolmente consiglia. Non che non debba procedere ad una discriminazione dei prezzi, e che debba tassare allo stesso modo merci ricche e merci povere e tanto meno in modo

[1]) Cfr. TANGORRA, *op. cit.*, pp. 492-93; cfr. anche, ivi, la n. a p. 492.

tale da dover rinunziare alla clientela delle merci povere (ancorchè possa talvolta rinunziare ad una parte di essa, rilasciandola ad altri mezzi di trasporto, come la navigazione interna, cfr. § 220); ma piuttosto quella discriminazione può e deve aver luogo secondo criterî non interamente conformi a quelli economico-privati, in modo anzi da correggerli. Così non attuerà certo d'ordinario un prezzo proibitivo per le merci povere, tranne che per alcune di esse convenga allo scopo di favorire altri mezzi di trasporto, ma, entro quei limiti, potrà, ad esempio, consentire alle merci di medio e grande valore minor onere di quello che coinciderebbe col massimo utile di una impresa privata dei trasporti; modererà insomma secondo propositi di convenienza pubblica il criterio privato, anche se in tal modo non pervenga eventualmente alla reintegrazione totale dei suoi costi. Si è ammesso che ciò non è necessario, potendo per una parte del costo l'ente pubblico provvedere col provento delle imposte, in nome della pubblica utilità del servizio. Non è dunque contraddittorio il richiedere che per una parte della sua gestione si inspiri a criterî pubblici e per un'altra a criterî esclusivamente privati, annullando, o quasi, in quanto ciò facesse, la sua stessa azione pubblica?

D'altra parte la reintegrazione per via d'imposta di una parte del costo complessivo, pure essendo ammissibile, non è indispensabile per l'attuazione del criterio economico-pubblico; essendo concepibile anche la reintegrazione totale dei costi mediante gli ordinarî proventi, purchè l'ordinamento delle tariffe non implichi la applicazione del puro e semplice criterio della massima convenienza economico-privata. Questo è indispensabile, l'altro fatto può esserne e ne sarà magari ordinaria conseguenza, ma non inderogabile [1].

[1]) Non sembrami accoglibile, come principio generale neppure quel che il Clark, *Essentials*, cit., cap. 24 (ed. fr., pp. 398 ss.), scrive circa la condotta dello Stato nell'esercizio dell'industria ferroviaria. « Lo Stato deve, dice il Clark, aggiustare direttamente le tariffe e condurle gradualmente al livello al quale le condurrebbe la concorrenza automaticamente se fosse in azione, ossia a quel livello in cui i salarî e l'interesse sono integralmente coperti ». Vale a dire lo Stato ha per sua missione di sostituirsi alla concorrenza, che, in questo campo, non funziona perfettamente ed eliminare, mediante un riaggiustamento delle tariffe, i profitti monopolistici delle compagnie. È vero che, negli Stati Uniti, l'intervento statale opportunamente riuscì negli ultimi tempi, a moderare i profitti esorbitanti delle compagnie, ma il Clark generalizza troppo definendo come criterio animatore dell'azione statale quel che fu semplicemente uno dei modi in cui ebbe campo di svolgersi in quelle particolari condizioni d'ambiente. Anzi quel criterio elimina la parte essenziale dell'azione economico-pubblica dello Stato: la determinazione delle tariffe secondo criterî generali di utilità pubblica vasti e complessi e non col solo intento di limitare i profitti del privato imprenditore.

Anche il Tajani[1]) sostiene lo stesso concetto che la disparità di trattamento non nuoce, anzi giova, a quelli stessi trasporti più ricchi, che debbono pagare i prezzi più alti. « La ferrovia che ha deciso di ripartire le sue spese fisse fra i vari carichi [ad es. cotone e carbone] non danneggia gli speditori di cotone ma li avvantaggia, perchè in caso diverso [se avesse ripartito le spese fisse egualmente, rendendo quindi proibitivo il prezzo per i carichi di carbone] avrebbero dovuto sopportare tutte le spese fisse, mentre nell'altro caso, eseguendosi nuovi trasporti che assorbono una parte delle spese fisse, dovrà essere sopportata dai cotoni la sola differenza ». Il che è concepibile come dimostrazione della convenienza dei prezzi differenziali, secondo il valor d'uso dei trasporti, per gli stessi trasporti più ricchi, in quanto altrimenti, vigendo il principio economico-privato, il prezzo di trasporto diventerebbe proibitivo per i carichi più poveri. Ma ciò non toglie che non sia legittimo ricavarne alcuna deduzione per la convenienza della percezione dei pedaggi e della ripartizione del pedaggio inegualmente fra i vari carichi e neanche contro la opportunità di correzione, per fini pubblici, del criterio economico-privato.

L'abolizione del pedaggio porta ad una forte diminuzione delle spese fisse reintegrate dai prezzi, quindi a una diminuzione dei prezzi e poichè le spese fisse si ripartiscono inegualmente fra i varî carichi, porta a una diminuzione più che proporzionale dell'onere che grava sui carichi più ricchi e quindi corregge la ineguaglianza, ossia concede che essa sia mantenuta entro limiti più ristretti, con vantaggio dei trasporti poveri e con maggior vantaggio dei trasporti ricchi.

Le quali considerazioni ci aprono la via per esaminare, ispirandoci a concetti fondamentali analoghi a quelli difesi innanzi, un altro importante problema: quello dei beneficî « diretti » o « indiretti », che possono derivare dalla diminuzione dei prezzi di trasporto.

§ 215. — L'abbassamento dei prezzi di trasporto. insieme coi « beneficî diretti » porta seco « beneficî indiretti », la cui valutazione è motivo di disputa. In sostanza i beneficî che sogliono chiamarsi indiretti consistono nell'aumento della prosperità generale, sotto forma d'impulso all'agricoltura, al commercio e all'industria, che sussegue alla diminuzione dei prezzi di trasporto. Ma come si misurano e quando sono propriamente *indiretti?*

« Non bisogna esagerarli » vuol dimostrare il Colson; non bisogna comprendere col nome di beneficî indiretti la totalità delle remunera-

[1]) TAJANI, *Il concetto di differenzialità*, cit., p. 436.

zioni di cui le nuove imprese, sorte in seguito alla diminuzione dei prezzi, sono fonte pei capitali e pel lavoro del paese, perchè non si deve dimenticare che se quelle imprese non fossero sorte o non si fossero sviluppate, capitale e lavoro avrebbero avuto altro impiego, forse meno lucrativo, ma certamente « non improduttivo ». « Dire che una economia nel prezzo di trasporto è stata sufficiente per rendere possibile un' impresa che non lo era prima, è quanto dire che prima il capitale e il lavoro trovavano maggior convenienza in altri impieghi e che l' economia resultante dall' abbassamento del prezzo di trasporto è stata necessaria per portare la loro remunerazione a quel saggio che li ha determinati a cambiare impiego. Questa economia, senza la quale il cambiamento avrebbe presentato per gli interessati più inconvenienti che vantaggi, rappresenta il massimo di guadagno che il nuovo impiego offre in confronto con l' antico ed è un far comparire due volte la stessa quantità contare come beneficio codesto guadagno, dopo aver calcolato come beneficio diretto l' economia che lo costituisce ». A rigor di logica, parebbe resultarne, i « beneficî indiretti » non esistono, ma si confondono con i diretti; tuttavia l' autore consente che oltre il guadagno consistente nella differenza tra il valor d' uso che il trasporto rappresenta per chi lo eseguisce e il prezzo al quale lo paga, vi è qualcosa di più da portarsi in attivo e sarebbe precisamente rappresentato e misurato dall' impiego che di questo guadagno è fatto da chi direttamente se ne avvantaggia. Se egli aumenta il suo consumo, darà nuovo impulso a certi commerci, se egli capitalizza una parte del risparmio darà incremento alla sua industria o a quella di altri e la maggior remunerazione, che avrà dovuto corrispondere ai capitalisti e agli operai, per « trionfare dell' inerzia che si oppone ad ogni spostamento di capitale e lavoro », potrà essere la fonte di nuovo capitale. Il consumatore del trasporto aumenta, in sostanza, la sua rendita di consumatore a mano a mano che il prezzo diminuisce, ed in questo consiste il « beneficio diretto » che ne resulta. Il beneficio indiretto consisterebbe nell' impiego immediato di questa rendita. Certo questa ricchezza, accumulandosi sotto forma di capitale, sarà elemento per la produzione di ricchezza nuova, vale a dire accadrà che questo incremento di ricchezza *potrà* essere fonte d' incrementi successivi come accade di ogni ricchezza. Alla stessa stregua gli effetti di ogni diminuzione dei prezzi per i consumatori si possono distinguere in due categorie: da un lato l' incremento nella rendita dei consumatori direttamente beneficati; dall' altro le ulteriori presunte derivazioni di codesto guadagno e poichè queste si svolgono

all'infinito, in continua ed intima combinazione coi più diversi ed imprevedibili elementi, si potrebbero, anzi si dovrebbero, tra gli effetti indiretti della diminuzione dei prezzi, compresi i prezzi di trasporto, annoverare le modificazioni nella quantità e qualità della ricchezza nazionale che hanno qualche addentellato, comunque appena visibile, col predetto fenomeno. Ma così evidentemente si cade in errore. Le trasformazioni della ricchezza derivanti dal nuovo regime dei trasporti seguono il loro corso, ormai indipendente dalla fonte della ricchezza stessa e quindi non ne sono propriamente *effetto,* in quanto quelle vicende non hanno nessun apprezzabile rapporto con la causa da cui la nuova ricchezza è derivata. Ma il Colson sembra non voler spingere, certo non troppo logicamente, le sue conclusioni fino al punto a cui dovrebbero esser condotte, perchè egli prende in considerazione semplicemente la destinazione *immediata* del maggior guadagno di chi eseguisce i trasporti e gli aumenti *immediati* di ricchezza che ne provengono, quasi che, una volta ammesso il principio, non si dovesse svolgerlo nelle sue conseguenze.

D'altra parte questa classificazione dei beneficî ha un altro grave peccato, in quanto, mentre afferma la necessità di distinguere tra i guadagni individuali, che chiama diretti e quelli sociali, che chiama indiretti e che non riesce a ben definire, trascura di esaminare i veri beneficî, che son quelli diretti, dal punto di vista collettivo o, come altri dice, economico-pubblico. Il nuovo regime dei trasporti, dice il Colson, provoca uno spostamento di capitale e di lavoro da un impiego all'altro. C'è un beneficio diretto uguale alla differenza tra il valor d'uso del trasporto e il nuovo prezzo del trasporto e uno indiretto consistente nella destinazione di questo guadagno. Il beneficio diretto in sostanza, secondo il Colson, se si tratta di un imprenditore che eseguisce il trasporto dei suoi prodotti, è il sopraguadagno che a lui proviene oltre la reintegrazione del costo. Anche questo non è giusto, anzi è in contraddizione con la giusta premessa che i fattori di produzione, combinati da quell'imprenditore, non erano, naturalmente, improduttivi, ma soltanto meno produttivi. Dunque il beneficio individuale diretto del « proprietario » del trasporto sarà la differenza tra il guadagno supplementare oltre il costo che prima percepiva e il nuovo guadagno attuale; non sarà pari alla differenza tra il valor d'uso del trasporto e il suo prezzo attuale, ma, d'ordinario, inferiore a tale quantità.

Ma v'è qualcosa di più. Se si vogliono conoscere i veri beneficî della diminuzione dei prezzi di trasporto non è possibile, come fa il Colson (fedele alle sue premesse individualistiche) mantenerci

soltanto entro la sfera dei guadagni individuali dei « proprietarî » dei trasporti.

Se noi chiamiamo beneficio diretto il maggior guadagno delle imprese nuove o delle antiche rinnovate, dovrà parimente considerarsi questo guadagno dal punto di vista dell' economia nazionale. Premesso questo, è certo (al solito perchè qua si tratta di un problema di economia *sociale*) che questo maggior guadagno avrà, anche dal punto di vista collettivo, importanza varia, che è vana pretesa stabilire *a priori,* ma che dovrà determinarsi in base agli elementi concreti di giudizio volta per volta posseduti tenendo in considerazione certo, fra gli altri elementi, l' immediato impiego del guadagno realizzato, che è dunque semplicemente un elemento dei beneficî diretti, da valutarsi in unione cogli altri tutti.

Il Colson, dopo avere precisato nel modo anzidetto il beneficio diretto degli industriali, osserva che bisogna anche considerare gli effetti della diminuzione di prezzo per gli imprenditori del trasporto o per lo Stato, se si assume, in caso di perdita, l' onere e lo distribuisce, sotto forma di imposta, fra i contribuenti. E sta bene; è un elemento da non trascurarsi. Ma quando dunque v' è guadagno, quando vi è perdita? Noi siamo di fronte a guadagni e perdite particolari; quando si dirà che il guadagno supera la perdita? Se noi facessimo semplicemente un' indagine quantitativa, paragonando così quel che acquistan gli uni e quel che gli altri perdono, paragoneremmo elementi imparagonabili. L' importanza del guadagno e della perdita non potrà essere valutata che dal punto di vista collettivo, il quale, come sempre, non è defenibile *a priori,* perchè la convenienza concreta nazionale non può precisare, senza aver presenti gli elementi, da cui resulta; elementi variabili e complessi.

È così, per ragione analoga a quella esposta a proposito dei vantaggi per le nuove imprese industriali, le conseguenze immediate dell' onere maggiore imposto alle private imprese dei trasporti dalla discesa nei prezzi di trasporto, saranno oneri diretti, cioè danni diretti. Che se invece lo Stato assume l' onere non se ne può conoscere l'importanza se non si sa come vien ripartito e come vien tollerato.

Tutto ciò dimostra insostenibile, dal punto di vista dell' economia pubblica, il criterio che, in conclusione (e questo sopra tutto c' importa) il Colson vorrebbe si tenesse a guida quando si deve giudicare della convenienza o meno della costruzione di nuove vie o miglioramento delle esistenti, con relative conseguenze sui prezzi dei trasporti. « Bisogna fare astrazione dai beneficî o perdite indirette [nel senso esposto] e considerare l' impresa come conveniente od

onerosa a seconda che i guadagni diretti tanto del pubblico che del detentore della via sono superiori o inferiori alle spese dirette sopportate così dagli azionisti come dal pubblico ». Ma se si fa astrazione dai beneficî o perdite indirette, nel senso voluto dall'autore, si fa proprio astrazione da un elemento essenziale dei beneficî od oneri dell'operazione mentre, paragonando beneficî ed oneri *individuali*, senza considerarne l'importanza collettiva, si paragonano elementi eterogenei, giungendo a resultati evidentemente arbitrarî.

Se si consente, che oltre i beneficî diretti per i consumatori del servizio ve ne sono *certamente* altri, perchè mai si trascurano quando si tratta di concludere sui vantaggi derivanti dalla diminuzione dei prezzi di trasporto? Ma a questa conclusione si è appunto trascinati dalla esposta classificazione, che arbitrariamente distingue *gli stessi beneficî direttamente provenienti* dalla discesa dei prezzi di trasporto in due classi differenti e denomina *indiretti* gli stessi guadagni diretti considerati dal diverso aspetto della loro importanza sociale, mettendoli poi in disparte nel calcolo definitivo dei vantaggi e degli oneri. Invece la corretta logica impone di considerare i vantaggi predetti in relazione agli oneri, ma di considerarli integralmente, con particolare riguardo anzi alla importanza sociale che essi presentano. In sostanza gl unici beneficî ed oneri da considerarsi sono i diretti, ma questi *sotto il vero aspetto.*

I beneficî propriamente indiretti resulterebbero dalle ulteriori conseguenze che in progresso di tempo possono derivare dalle modificazioni nella quantità e qualità della ricchezza sociale provenienti dalla diminuzione dei prezzi di trasporto. Ma altrettanto è necessario apprezzare debitamente i primi, quanto eliminare dal calcolo i secondi, che sono veramente inafferrabili.

Tolta di mezzo così, almeno ai fini della valutazione che qua si vuol compiere, la distinzione a cui ricorre il Colson, si può accogliere, in senso però di gran lunga diverso da quello che vorrebbe l'autore, la conclusione a cui egli perviene, la quale elimina (dal punto di vista dell'autore illogicamente) i beneficî indiretti dal computo. Dice il Colson che i beneficî indiretti, quelli che egli denomina così, non si hanno a considerare. Se i beneficî diretti superano gli aggravi di ogni specie, quelli « indiretti », aggiungendosi agli altri, aumenteranno il profitto dell'operazione, come, viceversa, ne aumenteranno la perdita, se una perdita resulta dal paragone tra beneficî diretti ed oneri di ogni specie. Ora tale conclusione che è inammissibile, quando si accolga la distinzione del Colson, diventa corretta di fronte alla concezione da noi esposta.

Nel primo caso non si può accettare, perchè la *qualità* dei guadagni realizzati dai proprietarî dei trasporti e la importanza che essi hanno per la società non possono essere indifferenti. Anzi, dirò di più, non ha significato alcuno tener conto, dal puro punto di vista numerico, dei guadagni realizzati dai proprietarî di trasporti, senza considerare che cosa rappresenti per la società quel guadagno, e cioè a pro di *quali* individui o gruppi si realizzi e quali ne sieno, perciò, i concreti effetti per la società. Capisco bene che il metodo combattuto discende logicamente dalla preconcezione così detta individualistica che non si occupa delle classi, delle nazioni, degli Stati e si ferma a contemplare gli individui isolati e fungibili; ma appunto per questo rappresenta una nuova prova della insufficienza di una tale concezione irreale ed infondata [1]).

Invece i guadagni « indiretti », nel senso lato da noi accolto, non possono essere correttamente presi in speciale considerazione; e ciò è evidente, chè gli effetti della operazione considerata si prolungherebbero oltre il momento in cui sono *distinti, apprezzabili* e *prevedibili.* Cosicchè, in ben diverso significato, si può dire che se i beneficî diretti per la società si possono presumere quegli indiretti tenderanno ad aggiungersi ai primi, il che è quanto dire che l'aumento di ricchezza sociale derivante dal nuovo regime dei trasporti si deve presumere che tenda a moltiplicarsi e viceversa i danni diretti tenderebbero a portare come ulteriori conseguenze nuovi e maggiori danni per l'avvenire.

Si può obiettare che ciò non è rigorosamente esatto, in quanto i beneficî e danni indiretti possono anche compensare i danni oppure eliminare o diminuire i danni o beneficî diretti. Un nuovo regime di trasporti può presentarsi *immediatamente* non produttivo, sia pure dal punto di vista innanzi descritto, ma tuttavia in avvenire essere fonte di vantaggi, che largamente compensino i danni diretti ; o anche viceversa. Ma, si può rispondere, se si tratta di vantaggi futuri, contro danni o minori beneficî attuali, o sono prevedibili o non lo sono. Se non lo sono non possono naturalmente

[1]) Il COLSON, *Transports et tarifs*, p. 808, deplora che molti autori abbiano accolto valutazioni troppo elevate dei beneficí indiretti ed aggiunge che è pericoloso far troppo conto di essi « dont l'existence et surtout la cause réelle sont souvent douteux ». Ma, se, come l'autore stesso ammette (in *Transports et tarifs* più esplicitamente che nel *Cours*) esistono dei guadagni distinti dal vantaggio immediato e diretto di coloro che eseguiscono il trasporto, perchè trascurarli ? Bisognerà certo esser cauti nel valutarli ed a ciò servirà appunto la distinzione, che nel testo si espone, fondata massimamente sulla esistenza di un diretto rapporto di causa ad effetto tra gli incrementi della pubblica ricchezza e la diminuzione dei prezzi.

considerarsi, se lo sono possono essere o prossimi o relativamente remoti. Se sono prossimi rientrano nel computo dei beneficî diretti, in quanto possono e debbono compensare, nella valutazione, i danni attuali, od aumentare i minori beneficî attuali, ma se sono remoti non possono compensarli e lo svantaggio rimarrà fino al momento in cui la compensazione diventi possibile.

Comunque non sono « beneficî » di carattere diverso, sono benefici diretti del nuovo regime di trasporto, che, appunto per il punto di vista sociale da cui ci si deve porre nell' apprezzarli, si debbono considerare, anzichè nell' istante immediato, con un *ragionevole* criterio di estensione nel tempo. Lo stesso *e converso* si dica dei danni in confronto coi beneficî immediati.

Ma ciò che maggiormente dimostra la inammissibilità dei criterî difesi dal Colson è quanto egli sostiene circa la *convenienza* di un progetto ferroviario, cioè la costruzione di nuove vie ferroviarie o miglioramento delle antiche, per quanto riguarda il beneficio del nuovo traffico che si rende possibile in tal modo. Il servizio reso da questi lavori, dice il Colson, sotto il punto di vista del nuovo traffico, misurasi mediante la differenza tra l' utilità dei trasporti e il loro prezzo di costo. Ogni volta che vi sono elementi di traffico conosciuti, i quali non circolano esclusivamente a causa della elevazione dei prezzi (si deve dunque eccettuare una frazione di trasporti che avrebbero potuto sopportare l' antico prezzo e pur non si effettuavano) bisogna concludere che il beneficio che se ne può sperare è minore della diminuzione del prezzo di costo parziale. E più precisamente si deve considerare il beneficio derivante dal traffico che ancora non esiste come variante da zero (per le spedizioni per le quali il nuovo prezzo scenderà giusto sino al limite o livello necessario per rendere possibile il trasporto) fino all' ammontare dell' economia realizzata sull' antico prezzo di costo (per quei trasporti pei quali poco mancava perchè a questo prezzo il trasporto fosse possibile); in media, se non si hanno più precisi elementi di calcolo, si può stabilire il beneficio per unità del traffico nuovo alla metà della diminuzione del prezzo di costo parziale.

Ora questo calcolo non è affatto accettabile, appunto perchè derivante dalle premesse già discusse e ritenute arbitrarie. Prima di tutto si dà per dimostrato che ogni prezzo di trasporto debba *coincidere* col suo prezzo di costo parziale. Ora, da tutto quanto abbiam detto sull' applicazione del principio dei costi congiunti all' offerta del servizio ferroviario non resulta affatto che il prezzo ed il costo parziale debbano necessariamente coincidere; è anzi concepibile una

divergenza tra costo parziale del trasporto e prezzo del trasporto. Ma supponiamo per un istante che ciò non sia; comunque le deduzioni restano ugualmente discutibili. Il prezzo antico era proibitivo; diminuisce il prezzo e quindi i nuovi trasporti si effettuano. Il beneficio che ne deriva varia, dicesi, da zero all'economia realizzata sull'antico prezzo. È un metodo di valutazione che deriva dalla discussa concezione dei *beneficî* diretti e ne conferma l'errore. L'utilità dei nuovi trasporti si fa coincidere con l'utilità che individualmente si presume acquistino coloro che dai nuovi trasporti hanno un utile diretto e immediato, senza considerare affatto il vantaggio che dai nuovi trasporti può e deve derivare alla pubblica economia, che è proprio quanto si ricerca. Le due quantità non coincidono; aver l'una non vuol dire aver l'altra, ma è precisamente la seconda che vogliamo conoscere fin dove è possibile e la prima non può servire se non come elemento per arrivare alla definizione dell'altra. L'importanza dei nuovi traffici attivati dovrà essere apprezzata in rapporto con le necessità economiche concrete dei paesi ove il fenomeno si verificherà; ammettiamo che *ceteris paribus* quanto maggiore è la utilità individuale dei trasporti tanto maggiore ne sia anche l'utitità sociale, ma ciò non porta affatto, appunto per quella essenziale limitazione, che le due utilità debbano coincidere e non ci persuade affatto che, ricercando la seconda, si esca dal campo proprio dei beneficî diretti. Quindi il calcolo che fa coincidere il beneficio del traffico nuovo con la metà della diminuzione del prezzo di costo parziale del trasporto, è quanto mai arbitrario.

Del resto anche dal punto di vista della pura utilità individuale quel calcolo non sembra giusto. Vi sono, si dice, alcuni trasporti che quasi si farebbero all'antico prezzo; altri ve ne sono che appena si effettuano ora; alcuni che guadagnano quasi tutto, altri quasi nulla dalla diminuzione del prezzo. Si fa la media aritmetica, concludesi, e si ottiene il « beneficio » ricercato. Si faccia pure la media, se si può, osserviamo, ma purchè si abbiano presenti *quantità stabilite,* non già *indefinite presunzioni.* Se fosse vero che in tutti i casi concreti vi sono trasporti nuovi di quelle due specie, se ne potrebbe far la media e ricavarne (a parte tutto il resto) che il beneficio è la metà della diminuzione di prezzo. Ma la situazione di fatto varia a seconda dei casi concreti e precisamente tra i due estremi: tutti o quasi tutti i trasporti si sarebbero *quasi* effettuati al vecchio prezzo; tutti o quasi i trasporti si effettuano appena al nuovo prezzo. Tra questi due casi estremi vi è una infinità di casi possibili. Come dunque si afferma che il beneficio in ogni caso

sarà quello che (a parte il resto) si verificherebbe quando fossimo presenti ad uno solo caso possibile: tanti trasporti del primo gruppo estremo, tanti trasporti del secondo gruppo estremo? In tal modo con un espediente di calcolo ci si sovrappone arbitrariamente alla realtà, dando quindi alla pratica suggerimenti infondati.

§ 216. — Resulta da quanto abbiamo esposto sui costi e sui prezzi del trasporto ferroviario, e particolarmente sull'azione delle due leggi dei costi decrescenti e dei costi congiunti, che la *differenzialità dei prezzi* deve essere il principio dominante delle tariffe ferroviarie, concepibile anche, per quanto si è detto, in regime di vera concorrenza, ma certo tanto più rigorosamente applicato quanto maggiori sono i limiti imposti alla concorrenza.

Suol dirsi [1]) che la natura del trasporto e la distanza sono i due criterî che determinano normalmente, nelle tariffe ferroviarie, la differenziazione dei prezzi. Ma in realtà la variazione dei prezzi in ragione della distanza è in funzione, a sua volta, con la natura delle merci, ossia del valore del trasporto, o, per meglio dire, i criterî per l'applicazione del principio della differenzialità per distanza sono dati dal valore del trasporto, il quale dunque resta il principio regolatore, come resulta chiaro se del valore del trasporto si ha un esatto concetto. S'intende che supponiamo, sino ad ora, regolata la determinazione delle tariffe dal solo criterio economico-privato.

Per ciascuna merce, osserva il Ripley, vi è un limite massimo, al di là del quale non è più possibile, aumentare il prezzo di trasporto, per quanto aumenti la distanza, se non si vuole che divenga proibitivo. Naturalmente questo limite varia non soltanto con la qualità delle merci, ma, per la stessa merce, in funzione con tutte le condizioni da cui, nei singoli casi, dipende il valore del trasporto. Il problema, secondo il Ripley, consiste nel raggiungere al più presto il livello massimo per ciascuna merce, seguendo una scala variabile a seconda delle merci, in modo però che il prezzo di trasporto non divenga, in nessun momento, proibitivo per nessun trasporto di quella specie.

Naturalmente questo criterio è valevole quando si ammette che il principio economico-privato regoli la determinazione delle tariffe, cioè la massima convenienza dell'imprenditore monopolista ne sia l'ispiratrice unica, ma se concediamo, come è doveroso, la legittimità del principio economico-pubblico, la rigidità di codeste applicazioni appare evidentemente inammissibile. Rimane natural-

---

[1]) Colson, *Transports et tarifs*. p. 83.

mente il principio della differenzialità combinata per valore e per distanza, ma il modo in cui si applica deve essere diverso, quando la convenienza pubblica tempera l'esclusivismo economico-privato; il che nel fatto, in grado vario, accade quasi sempre. Anzi ciò appare conseguenza logica di una delle due esposte ragioni per cui la differenzialità è ammessa, la ragione « pubblica ». Quindi non è possibile che le tariffe effettive corrispondano alla tariffa « commerciale », idealmente stabilita, ma non è detto che, per questo soltanto, si debbano considerare *antieconomiche*; anzi, se il criterio economico-pubblico è giustamente applicato, dovranno chiamarsi veramente economiche queste tariffe ed antieconomica la tariffa ispirata dalla massima immediata convenienza dell'imprenditore monopolista.

La differenzialità per distanza applicasi con metodi diversi. Secondo il metodo « scalare » (*tariffa differenziale a basi variabili*) il percorso è diviso in sezioni, con un prezzo di base progressivamente minore, che si applica a tutto quanto il percorso (ad es. il prezzo di base sia fino a 100 Km. 0,08; da 101 a 300 Km. 0,05; al di sopra di 300: 0,04). Poichè il prezzo di base è unico per tutto il percorso, ne derivano delle anomalie, che è necessario correggere. Così, applicandosi senza correzione la tariffa, la mercanzia, nel caso supposto, verrebbe a pagare L. 8 per un percorso di 100 Km. e soltanto L. 5,05 per un percorso di 101 Km., percorso quest'ultimo compreso nella seconda sezione.

Per correggere queste anomalie si stabilisce, per solito, che le merci, sempre nel supposto caso, non abbiano a pagare più di L. 5 fino a 100 Km., vale a dire il prezzo base di L. 0,08 applicasi fino a Km. 62,5, sino a raggiungere cioè il prezzo di L. 5; dopo di che il prezzo rimane immutato fino al centesimo chilometro. La correzione si potrebbe fare in altro modo, meno applicato, stabilendo cioè che la mercanzia fra 100 e 160 Km. non possano pagare meno di L. 8, ancorchè la base chilometrica sia di L. 0,05 per la sezione 101-300 Km.

Un altro sistema più diffuso è quello *differenziale a basi costanti*, o sistema belga, perchè applicato, per la prima volta, nel 1880, dalle ferrovie belghe. Le distanze sono divise in zone, ciascuna delle quali ha una base chilometrica, che si applica per tutta la zona, anche se non è percorsa interamente. Si ha il prezzo complessivo addizionando i prodotti ottenuti moltiplicando il numero dei chilometri percorsi dalla merce o dal viaggiatore in ciascuna zona per la rispettiva base. Per esempio: sia la base pei primi venticinque chilometri 0,08 e pei successivi settantacinque 0,04; il prezzo pei 100 chilometri sarà: $0{,}08 \times 25 + 0{,}04 \times 75 = 5$ L.

Le tariffe differenziali, in ragione della distanza, sono generalmente a base decrescente, ma si hanno anche esempî di tariffe differenziali a base crescente, come le « tariffe vicinali » pei viaggi a breve distanza, nel quale traffico le ferrovie debbono sostenere la concorrenza dei mezzi ordinarî di trasporto.

Anche le tariffe differenziali, come quelle fisse, contengono un elemento invariabile, cioè indipendente dal percorso, detto « diritto fisso », che serve poi alla reintegrazione delle spese « terminali », cioè principalmente di carico e scarico al punto di partenza e a quello d'arrivo.

Appartengono per solito alla stessa classe delle tariffe differenziali le *tariffe a zone*, costituite da una serie di prezzi costanti applicati a successive zone di percorso. Sono anch'esse differenziali, in quanto i prezzi stabiliti per ciascuna zona non crescono proporzionalmente, ma d'ordinario meno che proporzionalmente alla distanza. Ad es.: sino a 100 Km. L. 4; da 101 a 200 Km. L. 6; da 201 a 300 Km. L. 7.

La discriminazione dei prezzi si spinge d'ordinario assai più in là di quello che consentirebbe l'applicazione delle sole tariffe differenziali in ragione della distanza. Ammesso il principio del valore del trasporto come preminente nella determinazione del prezzo ed ammesso il principio economico-pubblico come spesso dominante su quello economico-privato, ne deve resultare di necessità una vera moltiplicazione di tariffe, ispirate dalla necessità economico-privata di differenziare i trasporti, a seconda del loro valor d'uso e dalle infinite ragioni economico-pubbliche, che possono imporre la discriminazione dei trasporti per la speciale importanza che ad essi si attribuisce. Naturalmente nella realtà le due serie di cause variamente si combinano. Ne resultano ad ogni modo delle *tariffe speciali,* vocabolo quest'ultimo che qua si adopera in significato diverso da quello accolto dai giuristi, quando distinguono le tariffe in generali e speciali, dal punto di vista degli obblighi e delle responsabilità del vettore, chiamando generali quelle che non ammettono, sotto codesto rispetto, alcuna deroga al diritto comune e speciali quelle basate sopra un contratto, che consente al vettore riduzione di oneri e di responsabilità. La distinzione è in tal caso di carattere giuridico-economico. Il servigio che il vettore rende è, per la limitazione dei suoi obblighi, inferiore, e quindi il prezzo deve esserne meno elevato, *soprattutto,* se non esclusivamente, per il minor costo del servigio.

Ma, in un altro significato più direttamente economico, si possono intendere come *speciali* tutte quelle tariffe che a certi trasporti

di viaggiatori o di merci applicano speciali prezzi, diversi da quelli comuni, in applicazione diretta dell' uno o dell' altro o di ambedue i criteri sopra enunciati [1]).

A questa categoria si debbono ascrivere le *tariffe a prezzo fisso,* applicabili al trasporto di certe mercanzie da una ad altra determinata stazione, soprattutto per le ragioni seguenti: per vincere la concorrenza di altri mezzi di trasporto; per provocare un notevole sviluppo di traffico, sia che ne derivi un aumento di guadagno per l'impresa sia che ragioni economico-pubbliche lo consiglino. Il Colson considera l'aumento del traffico, come sempre, dal solo primo punto di vista, cioè come fonte di larghi compensi per l'imprenditore dei trasporti e dice che, trattandosi di sviluppare un traffico nuovo, di cui lo sviluppo è necessariamente subordinato ad una serie d'influenze estranee al trasporto, l'effetto della riduzione di prezzo è più incerto che nell' altro caso. Ma non son punto da escludere *a priori*, come se altre ragioni non dovessero esistere, quelle riduzioni di tariffe che non sieno fonte di *larghi ed immediati compensi,* appunto perchè la convenienza massima immediata dell' imprenditore del trasporto non coincide necessariamente con la vera convenienza pubblica.

E quindi non è indispensabile, per giustificare questi prezzi dalla superficiale accusa di costituire un arbitrario favore a certe località, richiedere che « sieno imposti dalle circostanze commerciali », nel senso che assicurino un aumento immediato di guadagno all' imprenditore. Non è detto (altre volte lo abbiamo affermato) che la distinzione implichi ingiustizia o che sia giusta soltanto quando è conforme all' immediata convenienza dell' imprenditore. Ad ogni modo per correggere questa pretesa ingiustizia è spesso applicata

[1]) Il Tajani, *Tariffe ferroviarie.* cit., pp. 122 ss., dopo avere esattamente rievocato il concetto accolto dai giuristi per distinguere, dal punto di vista degli obblighi del vettore, le tariffe in generali e speciali ed avere giustamente osservato che « con tale distinzione l'esercente offre servigi più o meno perfetti, facendo pagare questi ultimi ad un prezzo più basso dei primi » classifica poi come sottoclasse delle tariffe speciali anche quelle locali, in cui la distinzione è data dalla provenienza o destinazione della merce. Ma è evidente, come nel testo si dimostra, che si tratta di tutt' altra cosa, perchè le tariffe locali, di transito, di esportazione, di penetrazione e simili si riferiscono a servigi ugualmente perfetti in confronto di quelli delle tariffe comuni, ma a prezzi da questi diversi, in ordine alle due esposte ragioni, senza che il costo del trasporto abbia influenza diretta sulla tariffa.

È vero, come il Tajani avverte, che anche i prezzi minori delle tariffe per servigi meno perfetti provocano un aumento di domanda, ma il criterio fondamentale resta pur sempre la diversità essenziale del servigio con le relative influenze sul costo.

la clausola delle « stazioni non nominate », che può essere limitata alle stazioni intermediarie situate sul percorso fra le due stazioni nominate o può essere anche estesa alle stazioni al di qua o al di là di quelle favorite, alle quali può consentirsi di cumulare una qualunque tariffa nel tratto anteriore o posteriore a una delle due stazioni nominate con la tariffa di favore pel tratto compreso fra le stazioni medesime.

Alla stessa classe delle tariffe speciali appartengono le tariffe d'importazione o di penetrazione, di esportazione e di transito. Le prime hanno per obietto di facilitare la introduzione di mercanzie straniere: si è ad esse rimproverato di esercitare una azione protezionistica all'inverso, cioè di favorire la concorrenza delle merci straniere contro quelle nazionali. E si deve riconoscere che sono state accolte in passato, quando la tutela dello Stato sull'impresa ferroviaria era meno vigile, piuttosto nell'interesse privato dell'imprenditore che in quello pubblico, ma non si può negare che talvolta convenga di favorire anche in tal modo l'ingresso di merci straniere che non sieno in concorrenza diretta con le nostre, con vantaggio dei consumatori e di alcune industrie trasformatrici.

Più largamente applicate sono le tariffe di esportazione o di transito, delle quali, in questi ultimi tempi, la Germania specialmente ha fatto uso ed abuso, tanto che si potè parlare persino di un « dumping » ferroviario germanico. Ed infatti in Germania la politica ferroviaria è un elemento considerevole della politica di penetrazione commerciale all'estero, che ha nel « dumping » la sua espressione più caratteristica.

Qualche scrittore [1]) reputa assolutamente ingiustificate le tariffe speciali di transito, anche quando l'esercizio ferroviario sia affidato allo Stato, se il traffico di transito non può farsi ad un prezzo remunerativo, in quanto il solo utile che dal transito deriva al paese consisterebbe nella « differenza tra il costo ed il prezzo del trasporto »; affermazione del resto che è subito dopo attenuata, se non distrutta, dalla concessione che il traffico di transito « quando si unisce ad altra quantità di traffico accrescendo il movimento delle ferrovie o dei porti, non va disprezzato, ma non merita grandi sacrifizî di ribasso ». Ora fino a qual punto convenga alla impresa ferroviaria oppure al paese di promuovere il transito delle mercanzie straniere non si può definire in termini così generali. Dal primo punto di vista per stabilire quanto il commercio di transito sia

[1]) Tajani, *op. cit.*, p. 125.

remunerativo all'impresa, non bisogna dimenticare quel che si è detto sulla legge dei costi decrescenti e la sua applicazione all'industria ferroviaria, per cui può talvolta convenire all'impresa di concedere ribassi anche notevoli alle merci in transito per accrescere la massa degli affari e diminuirne il costo unitario, con sacrificio, in tal caso, soltanto apparente. Ma, indipendentemente da questo, dall'altro punto di vista della convenienza pubblica son da tenersi in considerazione non piccola il traffico portuario ed i modi di favorirlo, e, per es., nella gara oggi così viva tra i porti del Nord e quelli mediterranei, giova considerare quanto le tariffe speciali di transito possano cooperare ad estendere l'*hinterland* dei nostri porti e sopratutto a resistere alla minacciosa invadenza dei porti germanici, che tariffe speciali ridottissime incredibilmente proteggono. La Germania è riuscita ad attrare verso i porti di Amburgo, di Brema, di Rotterdam, deviandole dai porti di Genova, di Marsiglia, di Trieste, vere correnti commerciali, che cadrebbero nella zona di influenza di questi porti. A ciò hanno largamente contribuito le tariffe eccezionali di transito e di esportazione[1]), sebbene, nei riguardi di Ge-

[1]) Su ciò cfr. le molteplici interessanti testimonianze riferite dall'ALBERTI, sulla fede anche di non sospetti autori germanici, nel suo documentatissimo studio: *Trieste e la sua fisiologia economica*, in « Rivista delle società commerciali », 1915, estr., pp. 96 ss. Le ferrovie di Stato germaniche per favorire Amburgo, Brema ed altri porti germanici e promuovere l'esportazione attraverso quei porti, istituirono tariffe speciali, che per certe merci portavano una riduzione della metà ed oltre.
Riuscirà istruttiva la lettura della seguente tabella (ALBERTI, *op. cit.*, *l. cit.*):

TRATTO	Chilometri	MERCE	Tariffa normale		Tariffa d'esportazione	
			Marchi	pf.	Marchi	pf.
Colonia-Amburgo . .	430	Macchine e parti di macchine	20	40	10	60
» » . .	»	Piastre di ferro . .	16	10	5	60
Francoforte-Amburgo	532	Macchine di ferro. .	25	20	12	90
» -Brema .	459	» » » . .	21	90	11	30
» -Lubecca .	577	» » » . .	27	20	13	90
» -Amburgo	532	Travi di ferro . . .	19	80	7	—
» -Brema .	459	» » » . . .	17	30	6	10
» -Lubecca .	577	» » » . . .	21	10	7	50
Norimberga-Amburgo	635	Giocattoli	39	20	24	50
» -Brema .	583	»	36	40	22	90
» -Lubecca .	652	»	40	50	25	30

La precedente tariffa è una tariffa di esportazione, che, nello stesso tempo favorisce il transito pei porti germanici. Altre tariffe preferenziali sono più propria-

nova, come ho dimostrato altrove [1]), abbia anche validamente cooperato alla deviazione di alcuni commerci verso i porti del Nord la evidente inferiorità tecnico-economica del nostro maggior porto in confronto con quelli concorrenti, la quale inferiorità è stata sino ad oggi l'alleata più fedele della invadente politica portuaria germanica. Altra forma, e questa indiscutibile, di protezionismo all'inverso.

§ 217. — Quanto abbiamo detto sui prezzi ferroviari si può estendere anche, fino a un certo punto, ai noli, in relazione con le spese per le costruzioni navali e per l'esercizio dell'industria dei trasporti marittimi.

Le spese di esercizio nella navigazione marittima sono anch'esse in parte costanti e in parte variabili. Il costo d'impianto, anche nella industria dell'armamento, comparisce annualmente nel bilancio dell'industria, sotto forma d'interesse nel capitale impiegato nella costruzione della nave, ed è una spesa costante; così pure si dica del premio d'assicurazione. Anche altri elementi delle spese di esercizio, come i salarî degli equipaggi, le spese per il combustibile ed i lubrificanti non variano proporzionalmente al variare del traffico, ancorchè non ne sieno del tutto indipendenti. È chiaro poi, che, quando, l'industria è esercitata da compagnie regolari, da cui dipende una flotta di navi, il computo delle spese e delle entrate deve esser fatto relativamente all'esercizio complessivo dell'industria, non già in confronto con questa o quella unità isolata.

Di fronte a ciò è possibile nell'industria dei trasporti marittimi distinguere un trasporto singolo da tutti gli altri e determinarne

---

mente di transito. Così quelle istituite per favorire precisamente il rifornimento della Svizzera, dell'Austria-Ungheria e della Germania meridionale attraverso i porti germanici. Pel transito di certe merci (minerali, petrolio, nafta; vagone completo della classe B) dai porti del Nord alla Baviera, alla Svizzera, all'Austria-Ungheria e viceversa esistono tariffe considerevolmente ridotte in confronto con quelle locali. Altre consimili favoriscono il transito per la Germania e la esportazione via Amburgo di merci provenienti dall'Austria e dalla Germania meridionale e destinate al Levante, tanto che le merci vengono spedite dai punti estremi della Germania sud-occidentale, via Amburgo o Brema, a Costantinopoli, Alessandria ed altri porti del Levante con una spesa inferiore a quella che dovrebbesi sostenere, valendosi della tariffa locale, per spedire le stesse merci a Brema od Amburgo solamente.

[1]) Cfr. i miei scritti: *Il porto di Genova nell'economia nazionale*, negli « Atti della Società Italiana per il progresso delle scienze », Congresso di Genova, 1912; *Porti Italiani e porti del nord*, nella « Rivista delle società commerciali », ottobre 1915.

il costo? Evidentemente vi si oppongono le stesse difficoltà di cui abbiam detto per l'industria ferroviaria, ossia questa distinzione è impossibile, anche nel caso nostro, per la costanza di una gran parte delle spese e per la congiunzione fra i costi dei servizî prodotti. Perciò quando il Supino, volendo stabilire i limiti entro i quali oscillano normalmente i noli, reputa evidente che l'armatore « non assumerà di compiere un dato trasporto, se il nolo non lo compensa di *tutte le spese* sopportate, comprendendo in queste anche il suo profitto », dimentica di distinguere tra il costo parziale e il costo effettivo dell'operazione di trasporto. Anche nei trasporti per mare è il costo parziale o supplementare che rappresenta il limite minimo, non il costo effettivo, in cui si comprendono « tutte le spese », comprese quelle costanti. E ciò anche indipendentemente dalla molteplicità dei servizî offerti, pel solo fatto della preponderanza delle spese costanti sulle variabili. Vero è che subito dopo l'autore consente che in un caso, quando l'offerta del tonnellaggio navale supera la domanda, il nolo può scendere « temporaneamente » anche al disotto del limite dato dal costo, « perchè quando sono compensate le spese proporzionali al carico, quando già la nave si mette in moto per fare un viaggio, tutte le altre spese esistono in ogni modo ed è sempre meglio che nulla l'aver di esse un rimborso parziale ». Ma, egli aggiunge, « a lungo andare gli armatori non si contenteranno di questo rimborso parziale: alcuni bastimenti rimarranno piuttosto inoperosi e nello stesso tempo, quello che più conta, si ridurranno grandemente le nuove costruzioni, onde la diminuita offerta di tonnellaggio navale dovrà in fin dei conti far aumentare i noli fino al punto in cui essi tornano a ristabilirsi al livello del costo ».

Ma vi è parecchio da obiettare contro questa concezione delle leggi regolanti il movimento dei noli. Resta intanto dimostrato che il livello del costo effettivo della operazione di trasporto, quando pure fosse determinabile, non sarebbe un limite minimo, ma il Supino vuol dimostrare che verso questo livello inferiore del « costo del trasporto » tendono a ritornare i noli, comunque temporaneamente se ne allontanino. Infatti, nel caso opposto a quello testè considerato, quando cioè i noli, per l'abbondanza del carico, superano di molto il costo del trasporto, « gli armatori daranno nuove e copiose ordinazioni ai cantieri, cosicchè, accrescendosi l'offerta del tonnellaggio navale, i noli torneranno lentamente a discendere fino al punto dato dal costo ». Dunque « l'equilibrio stabile » si raggiunge quando i noli sono nè più alti nè più bassi del

costo di trasporto. Si tratta dunque, nel concetto dell'autore, del costo *di ogni singola operazione*, di una normale coincidenza, che, a suo avviso, dovrebbe esistere tra il costo e il prezzo di quella operazione, ad applicazione, che egli crede in tal modo corretta, della legge del valore normale.

Ed appunto e in base a questa legge, egli osserva che poichè « *lo stesso preciso trasporto* » marittimo ha un costo differente a seconda che è assunto da un veliero o da un vapore, da un piroscafo lento o da uno veloce, da un bastimento grande o da uno piccolo, fra tutti i costi quello che serve di base al nolo è quello che viene a mettere in equilibrio la domanda e l'offerta del tonnellaggio navale, cioè l'offerta a costo più basso se basta da sola a soddisfare la domanda; quella a costo più alto se per soddisfare la domanda occorre tutta l'offerta, dai costi più bassi fino ai più alti.

Ma come per l'industria ferroviaria, così per l'industria dei trasporti marittimi non è corretto il tentativo di applicare la legge del valore normale in questa forma troppo semplice, prescindendo da ciò che è essenziale: la congiunzione dei costi dei servizî prodotti.

Data la varietà nel valore dei trasporti, data la congiunzione dei costi occorrenti a produrli, potrà concepirsi un limite minimo, rappresentato dal costo parziale dell'operazione, ma non un limite minimo nè un livello normale rappresentato dal costo effettivo di *quella* operazione. La produzione a costi congiunti dei servizî di trasporto marittimo non ammette questo allivellamento del costo di ogni operazione, come si è detto indeterminabile, al rispettivo prezzo, sia pure supposta come operante senza limiti la concorrenza. Non solo è concepibile, ma è necessaria anche in regime di concorrenza, appunto per la congiunzione dei costi, la discriminazione dei noli in ordine alla domanda dei rispettivi trasporti, dalla quale deriva, come nell'industria ferroviaria, una ineguale distribuzione degli oneri costanti fra i varî trasporti, a seconda del loro valore, cioè i trasporti sono chiamati a contribuire in diverso grado alla reintegrazione delle spese costanti. Il Supino suppone il caso che i noli guadagnati dall'impresa scendano *tutti* verso il limite del rispettivo costo parziale e dice che questa è una situazione puramente temporanea, perchè non consente agli armatori che un « rimborso parziale » delle spese costanti, oltre il rimborso delle spese speciali per ogni carico. Ma in realtà questo non può verificarsi perchè i noli percepiti per varî trasporti congiunti, non muovono tutti verso il rispettivo costo parziale; alcuni tenderanno verso questo limite; ma altri se ne discosteranno permanentemente e in varío grado, in

modo da consentire, complessivamente, la reintegrazione non dei singoli costi parziali, ma del costo totale. Non è dunque esatto che in regime di concorrenza, l'equilibrio stabile sia rappresentato dal costo dei singoli trasporti marittimi, esso sarebbe dato invece (ammessa la possibilità nell'industria dei trasporti marittimi della libera esplicazione delle forze da cui dipende l'allivellarsi dei costi ai prezzi cioè supposti inesistenti gli ostacoli effettivi alla concorrenza ideale), dal costo totale dei servizî offerti, con discriminazione tra i prezzi derivante dalla congiunzione, o comunanza che dir si voglia, dei costi e dei prezzi.

Certo nella industria dei trasporti marittimi, allo stato attuale del suo sviluppo, non esiste una tale intima connessione nella offerta dei servizi più svariati, quale apparisce nell'industria ferroviaria, ma non è meno vero che la connessione, entro più ristretti limiti, esiste, il che anzi va sempre più accentuandosi, con tutte le sue conseguenze sui prezzi, a mano a mano che l'armamento libero tende a cedere il campo in confronto alle grandi compagnie, capaci di assorbire, con le loro flotte, parecchie sorta di traffici. L'aggruppamento di servizî offerti congiuntamente determina prezzi congiunti, in cui è vano ricercare una qualsiasi tendenza di allivellamento con un costo speciale indeterminabile.

Ma anche in omaggio all'esposto concetto della generale connessione fra i noli, non è accettabile tutto quanto lo stesso Supino poco di poi osserva sugli effetti della *speciale* connessione, che talora si verifica, fra alcuni noli, e le conseguenze di tale connessione nelle relazioni fra il nolo e il costo.

Le considerazioni del Supino si riferiscono ai « noli connessi », cioè ai noli di un viaggio di andata e ritorno e di un viaggio circolare nel qual caso, egli dice, l'equilibrio si stabilisce tra *la somma dei noli e il costo complessivo.* « Se la somma dei noli connessi è superiore al costo, scrive l'autore, aumenterà l'offerta di tonnellaggio navale in quella data direzione; se è inferiore, l'offerta diminuirà, ristabilendosi in ogni modo l'equilibrio tra noli e costi: ma, per raggiungere questo scopo *non c'è bisogno che il rialzo e il ribasso avvenga in ognuno dei noli,* giacchè l'equilibrio si ottiene ugualmente con la variazione di un solo fra essi, anche se gli altri rimangono costanti o variano in senso inverso ».

Con la quale dichiarazione l'autore innanzi tutto conferma esplicitamente che, quando non si abbia quella tale connessione, è, a suo giudizio, necessario che l'equilibrio si stabilisca fra ogni singolo nolo e ogni singolo costo, il che appunto contestasi. E neanche

è vero, nell'ipotesi enunciata, che l'equilibrio si debba necessariamente stabilire tra la somma di *quei noli* uniti da quello speciale vincolo di connessione e il costo complessivo di quei servizî così connessi.

Ciò sarebbe esatto se altre connessioni non esistessero con altri servizî offerti dall'impresa, se quella connessione specifica fosse l'unica da considerarsi, mentre la congiunzione generale dei costi, in quanto opera anche nell'industria marittima, rende inconcepibile pure nel caso dei così detti costi connessi, un equilibrio che si stabilisca di necessità tra il costo di quei trasporti connessi, che resta sempre, pel generale principio dei costi congiunti indefinibile, e la somma di quei noli.

Vi è dunque contraddizione in termini tra il principio dei costi congiunti e l'affermazione, accolta dall'autore, di un equilibrio tra costi determinati e prezzi determinati, sieno costi singoli o costi « connessi ». Per di più la dichiarazione circa l'equilibrio tra le somme dei costi e dei prezzi nel caso dei costi connessi conferma la concezione dell'autore sull'allivellamento tra costi determinati e prezzi determinati, che non è accoglibile. Il che è tanto più evidente, in quanto l'autore stesso, poco di poi, parlando delle tariffe stabilite dalle compagnie di navigazione esplicitamente riconosce che anche i trasporti marittimi costituiscono un caso di servigi prodotti a costi riuniti e che « sebbene le tariffe nel loro complesso debbano fissarsi in modo da coprire le spese di costruzione e di esercizio, le tariffe separate non si possono stabilire secondo il costo individuale di ciascuna specie di trasporto o secondo il costo medio di un dato gruppo ». Quindi per coprire il costo « ciascun servigio contribuirà in proporzione della domanda che c'è per esso » e « l'abile manipolazione delle tariffe ha per iscopo di attrarre la maggior quantità possibile di carico e di accrescere le entrate nell'industria dell'armamento, avendo riguardo più che al costo di ogni atto di trasporto all'importanza svariatissima che il trasporto stesso ha per le diverse categorie di merci e per le diverse categorie di viaggiatori ». Come questo si concilia con le precedenti dichiarazioni?

Se opera la legge dei costi congiunti e se il valor d'uso dei trasporti influisce sensibilmente sulla discriminazione dei noli, come è possibile sostenere la tendenza dei noli verso un punto d'equilibrio stabile rappresentato dal costo? È vero che l'autore, applicando la legge del valore normale, definisce il « costo del trasporto » non il costo effettivamente sostenuto per quel singolo trasporto, ma quello fra i vari costi coesistenti « che in ogni singolo caso riesce a mettere

in equilibrio la domanda e l'offerta di tonnellaggio navale », cioè il costo più basso se l'offerta a costo più basso basta da sola a soddisfare la domanda, il più alto se, per soddisfare la domanda occorre tutta l'offerta, dai costi più bassi ai costi più alti. Il Supino parla sempre del nolo che tende a livellarsi col costo dell'offerta di tonnellaggio navale, tendenza dunque comune a tutti i noli, ma funzionante per ogni nolo in relazione con ogni costo. Non si tratterebbe perciò di un costo globale in relazione con un prezzo globale, ma del costo di un trasporto in relazione col rispettivo prezzo [1]). Il che è in contraddizione con la legge dei costi congiunti, di cui egli stesso fa applicazione all'offerta del servizio navale.

Sta bene che questa « tendenza dei noli verso il costo » s'intenda essere una tendenza verso un equilibrio stabile « che a lungo andare deve fermarsi nel mercato complessivo dei noli, perchè l'industria marittima dia i profitti normali », ma appunto la legge dei costi congiunti esclude che questa tendenza possa comunque interpretarsi nel significato in cui l'autore l'accoglie, non potendo la discriminazione dei noli che la congiunzione dei costi determina, considerarsi come un fenomeno temporaneo conciliabile con quella supposta definitiva tendenza dei noli verso il rispettivo costo, perchè la congiunzione dei costi porta seco la impossibilità della separazione dei costi stessi, la inesistenza di costi speciali propriamente

---

[1]) Veggansi a nuova documentazione del modo come l'autore intende la tendenza dei noli verso il costo le proposizioni seguenti, che si leggono a pp. 224 ss.

« *Ogni trasporto* rappresenta un costo, di cui abbiamo già studiati gli elementi, e siccome l'armatore esercita la sua industria a scopo di lucro, è evidente che egli non assumerà di compiere *un dato trasporto*, se il nolo non lo compensa di tutte le spese sopportate, comprendendo in queste anche il suo profitto [*dunque è detto esplicitamente che il costo, di cui si parla, è quello particolare ad ogni trasporto*] ».

« I noli sono normalmente compresi tra due limiti estremi: fra un limite minimo dato dal costo del trasporto, che regola l'offerta ed un limite massimo dato dall'utile del passaggio di viaggiatori o di merci da un porto all'altro, che regola la domanda di tonnellaggio navale. Quando la domanda di tonnellaggio navale supera l'offerta, il nolo sempre più tende ad accostarsi al limite massimo dato dal valor d'uso del trasporto, senza però mai sorpassarlo. Quand'è invece l'offerta che supera la domanda, il nolo può scendere temporaneamente anche al disotto del limite dato dal costo, perchè quando sono compensate le spese proporzionali al carico, quando già la nave si mette in moto per fare un viaggio, tutte le altre spese esistono ad ogni modo ed è sempre meglio che nulla l'avere di esse un rimborso parziale.... L'equilibrio stabile non si raggiunge, però, nè quando i noli sono più alti, nè quando sono più bassi *del costo del trasporto*, onde di necessità essi devono tendere a stabilirsi verso questo punto centrale ». D'onde chiaramente resulta, oltre che dalla lettera del discorso, che questo « costo del trasporto » è, nel concetto dell'autore, il costo effettivo del trasporto singolo, dal momento che è messo in diretta contrapposizione col costo supplementare sempre di un singolo trasporto.

detti (comunque non s'abbia a intendere *stricto sensu*) e quindi dà luogo a fenomeni che, derivando dalla natura stessa dei servigî prodotti, non possono che essere permanenti.

E che invece la discriminazione dei noli, secondo il valor d'uso del trasporto, sia un fenomeno temporaneo pensa precisamente l'autore, il quale scrive: « Se per l'abbondanza del carico i noli si accostano al valor d'uso del trasporto, superando di molto il *costo di esso* [sempre ritorna l'idea di un costo speciale per ogni trasporto], gli armatori faranno ottimi affari e daranno nuove e copiose ordinazioni ai cantieri, cosicchè, accrescendosi l'offerta di tonnellaggio navale, i noli torneranno lentamente a scendere fino al punto dato dal costo ».

Ma, a parte quanto si è detto, questa pretesa necessità non resulta, se non quando si attribuisca al « valor d'uso del trasporto » e alla sua influenza sul prezzo un significato diverso dal vero. L'autore suppone che l'accostarsi dei noli al valor d'uso del trasporto significhi superare, e magari di molto, il costo di esso, mentre vuol dire discriminare i noli secondo la potenzialità dei trasporti e, quindi per alcuni superare, anche di molto, il costo *supplementare*, e per altri arrivare a livello del costo medesimo, in modo che complessivamente si abbia al minimo la reintegrazione totale dei costi. È quindi evidente che l'adattamento dei noli al valor d'uso dei trasporti può essere permanente, appunto perchè tale adattamento non porta seco, per necessità, dato il giusto concetto del valor d'uso dei trasporti, quei forti guadagni supplementari che determinerebbero l'aumento di offerta del tonnellaggio navale e quindi la temporaneità di quel fenomeno. Ammettiamo che l'abbondanza del carico possa consentire uno sfruttamento più ampio della capacità delle merci più ricche e quindi una maggiore discriminazione, ma neghiamo che questa discriminazione debba essere « temporanea » per effetto dell'aumento nell'offerta del tonnellaggio navale, che ne dovrebbe derivare necessariamente.

Per analoghe ragioni non può dirsi che il nolo soltanto temporaneamente possa scendere al di sotto del limite dato dal costo, appunto perchè la congiunzione dei costi consente, anche nella navigazione, che alcuni trasporti avvengano a un prezzo inferiore al loro costo effettivo, purchè non inferiore al loro costo parziale, quando complessivamente i trasporti compensano almeno le spese totali. La conclusione contraria proviene dal non distinguere tra noli e noli e dal supporre che tutti i noli debbano contemporaneamente essere ad un livello superiore od inferiore al costo.

Ma se la cosidetta « tendenza dei noli al costo » non può assolutamente intendersi, come pure esplicitamente la enuncia il Supino, (comunque egli in diverso modo si esprima dicendo delle tariffe stabilite dalle compagnie di navigazione) quale tendenza dei noli o singoli o « connessi » verso il rispettivo costo dei trasporti, può invece riconoscersi come effettiva nel caso che s'interpreti, tenendo conto del principio dei costi congiunti, come tendenza di tutti noli, complessivamente considerati, verso il costo del servizio navale? È da dubitarsene molto quando si abbia presente da un lato il « mercato dei noli », diviso effettivamente in tanti mercati distinti a seconda della qualità e della distribuzione topografica della domanda ed offerta di tonnellaggio navale e dall'altro le molteplici condizioni che si richiedono (cfr. § 94, p. 201) per l'esistenza di un valore normale, di cui qua appunto si tratta, massime la incondizionatamente libera trasferibilità dei produttori da una ad altra occupazione e la esistenza di un unico mercato. Lo stesso Supino insiste nel dimostrare che il mercato dei noli dividesi in tanti mercati distinti, nei quali si stabiliscono tanti distinti equilibrî. Se non che egli li considera come temporanei e da non confondersi coll'equilibrio definitivo nel mercato generale dei noli, il quale si raggiunge soltanto con l'allivellamento dei noli al costo, nel qual caso l'industria marittima conferisce i suoi « profitti normali ».

Ora, quando pure si voglia parlare di costo totale e di prezzo totale, dico che questo « equilibrio » cioè questa tendenza al costo è puramente una concezione, la quale elimina proprio gli ostacoli che effettivamente impediscono la formazione dell'equilibrio stesso, cioè le caratteristiche distintive dell'industria marittima, la sua separazione in molteplici industrie relativamente autonome, in ciascuna delle quali si stabiliscono equilibrî distinti. Nè vale asserire che la comunicazione fra i vari mercati, di cui consta il mercato generale dei noli, deve « a lungo andare » stabilire in quel mercato un unico e stabile equilibrio. Ciò sarebbe se ostacoli non si opponessero ai movimenti dell'offerta, a cui spetta la funzione equilibratrice, se questi movimenti, appunto per gli ostacoli che li impediscono, non si verificassero incompiutamente e spesso, quel che più conta, quando sono ormai oltrepassate le condizioni che li hanno determinati. La realtà dunque non è l'equilibrio stabile, ma il disequilibrio stabile, la realtà, come sempre, ci è data non dalla concezione statica, ma da quella dinamica. Il che se può dirsi in genere di tutte le industrie, a maggior ragione deve dirsi dell'industria marittima, per la speciale importanza degli ostacoli, che si oppongono al preteso equi-

librio, analogamente a quanto dicemmo per la industria mineraria (cfr. § 158, p. 343). Il che nulla toglie alla verità della concezione astratta del valore normale. Soltanto qua si deve stabilire se la « tendenza », che ne sarebbe applicazione, esiste proprio, se è, vale a dire, « effettiva ». Bisogna rispondere che non può esistere, appunto perchè non si verificano i presupposti indispensabili perchè si concreti nella realtà quella astrazione.

Nè costituisce una prova di codesta « tendenza » il ribasso dei noli, verificatosi durante il secolo XIX fino ai nostri giorni (prescindiamo dalla crisi attuale) contemporaneamente alla diminuzione continua del costo dei trasporti marittimi. Che il costo influisca sul prezzo è fuori di discussione e così pure che la diminuzione dei costi tenda *ceteris paribus* a portare una diminuzione dei noli, ma ciò non dimostra affatto che il nolo debba livellarsi col costo, nè che esista una tendenza ad un equilibrio stabile dei noli rappresentato dal costo. Per dimostrare l'esistenza di questo punto d'equilibrio non basta dimostrare che, ribassando i costi, sono ribassati anche i noli, come è ovvio, ma che in ciascun periodo le oscillazioni dei noli si sono orientate proprio attorno al costo in modo stabile, nonostante le temporanee divergenze. Il ribasso dei costi può aver portato, come ha portato, il ribasso dei noli e tuttavia potrebbero essere aumentate, nonchè diminuite, le divergenze fra nolo e costo per intensificazione degli ostacoli, che impediscono l'allivellamento. Non oso affermare che questo sia proprio avvenuto, ma un fatto è fuori di dubbio: che la formazione delle grandi imprese marittime e le coalizioni sindacali rappresentano ostacoli modernissimi, prima sconosciuti, all'effettiva e illimitata concorrenza nell'industria marittima e quindi all'azione della discussa « tendenza ».

Perciò questa « tendenza » deve semplicemente intendersi come innegabile influenza del costo complessivo dei trasporti marittimi sul prezzo dei trasporti stessi. Del resto, enunciando codesta tendenza, quasi legge regolante « in definitiva » il corso dei noli, si dimentica l'inversa azione dei noli sui costi, cioè l'influenza che il rialzo o il ribasso dei noli esercita sul rialzo o ribasso dei costi, ossia la interdipendenza fra costo e prezzo, intesa sempre nel significato, su cui più volte abbiamo insistito, di *successive* opposte influenze del costo sul prezzo e del prezzo sul costo. Per dire che il nolo *tende* verso il costo (dando, come fa il Supino, a questa tendenza il valore di *legge regolante il movimento dei noli*) bisogna supporre il costo indipendente dal prezzo, il che è ben lungi dall'essere vero.

Lo stesso Supino, poco dopo [1]), accennando all'aumento del traffico ottenuto mediante opportuna graduazione delle tariffe, in modo da attirare il maggior carico possibile e da far repartire le spese complessive sopra una quantità più rilevante di atti di trasporto, osserva che « se talvolta il costo determina il nolo, *più spesso il nolo influisce sul costo* », il che basta per escludere la concezione del costo muoventesi per cause intrinsiche e trascinante il nolo nei suoi movimenti.

Un recente scrittore, discorrendo del commercio marittimo dopo la guerra, prevede un forte ribasso dei noli, oggi saliti ad altezze così vertiginose, cioè una notevole riduzione delle entrate nell'industria dell'armamento, alla quale dovrebbe seguire una forte riduzione delle spese riducibili, anche mercè una più economica organizzazione dell'azienda favorita dal processo di integrazione [2]). Nel qual caso saremmo di fronte ad una reazione del prezzo sul costo.

Del resto basta osservare il fenomeno storico del ribasso dei noli, in relazione coi progressi realizzati dalla navigazione, per convincersi che non può essere accolta l'affermazione che il ribasso del costo, conseguente ai progressi della navigazione, e la tendenza dei noli al costo, rappresentano, sia pure « in definitiva », l'unica causa determinante, lungo il secolo XIX ed oltre, del ribasso « incessante » dei noli. « La via divenuta più sicura e in certi casi più breve col taglio degli istmi, osserva il Supino (descrivendo efficacemente i progressi realizzati nella via, nel veicolo e nella forza motrice), i porti meglio equipaggiati per render più ampio il carico e lo scarico delle merci, i bastimenti costruiti con materiali più solidi e meno pesanti, di dimensioni sempre più grandi ed atti perciò a trasportare contemporaneamente una grande massa di carico, le macchine motrici divenute più efficaci e potenti, che imprimono alle navi una velocità sempre più spinta con un consumo sempre minore di combustibile, rappresentano tanti coefficienti che hanno contribuito a ridurre il costo dei trasporti marittimi...... È naturale, *dunque*, che i noli siano andati sempre ribassando tanto per le merci come per i viaggiatori » [3]).

---

[1]) SUPINO, *op. cit.*, p. 266.

[2]) CORBINO, *Il commercio marittimo dopo la guerra*, in « Giornale degli Economisti e Rivista di Statistica », febbraio 1916, p. 92 ss. « Caratteristica della nuova tendenza economica non sarà il produrre o trasportare presto, anche a costo più elevato, ma quella di produrre o trasportare con il minimo costo ». Cfr. anche PANTALEONI, *Fenomeni economici della guerra*, in « Giornale degli economisti e Rivista di statistica », maggio 1916, p. 385, il quale tuttavia ritiene che i noli saranno maggiori che prima della guerra.

[3]) SUPINO, *op. cit.*, pp. 238-39.

Col che si dà troppo per dimostrato quel che si deve dimostrare: che la diminuzione dei costi determinò unica la diminuzione dei prezzi. Perchè, innanzi tutto, fino a qual punto il singolare aumento nella domanda dei servizi marittimi, pel singolare sviluppo dei traffici d'oltre mare, correlativo al progresso generale economico, promosse l'applicazione all'industria marittima dei progressi tecnici, impose un ordinamento più produttivo delle aziende, trasformò l'equipaggiamento dei porti, consigliò e consentì l'esecuzione di poderose opere, che resero più rapide e sicure le vie di comunicazione? Non possiamo certo affermare che la causa iniziale sia stata sempre l'aumento dei traffici; ma dobbiamo ammettere, come è ovvio, la reciproca dipendenza dei due fenomeni.

Tuttavia questa interdipendenza fra il progresso economico e il progresso tecnico non basterebbe di per sè sola a limitare il principio della derivazione esclusiva del ribasso dei noli dalla diminuzione dei costi, perchè, di qualunque genere siano state le cause da cui quest'ultima tendenza ha avuto le sue origini si potrebbe pur sempre osservare che, ad ogni modo, il ribasso dei noli ebbe la sua causa diretta nella diminuzione dei costi. Ma è qua punto che il dubbio s'impone, quando si pensi ad un altro evidente rapporto di mutua dipendenza, quello fra il prezzo dei trasporti marittimi e la domanda del servizio e quindi anche, il progresso degli scambî e, più generalmente, il progresso economico, per cui è necessario riconoscere, come dicevamo, a lato dell'influenza del costo sul nolo l'altra non meno evidente ed importante dei noli sulla domanda del servizio e quindi anche sul costo, ossia la mutua dipendenza fra costo e prezzo.

Il che conferma che la « tendenza dei noli al ribasso » non è, e non può essere, come si è ritenuto, il documento della « tendenza dei noli verso il costo », non solo perchè nulla dimostra che siasi verificata di pari passo, lungo il periodo in cui avviene il ribasso, una crescente tendenza, o per lo meno siasi mantenuta una eguale tendenza, dei noli ad *allivellarsi col costo complessivo* (chè anzi le molteplici, e sempre maggiori limitazioni alla concorrenza nell'industria dei trasporti marittimi fanno pensare proprio il contrario); ma anche perchè è impossibile isolare il fenomeno della decrescenza dei costi dall'insieme dei fenomeni coi quali è mutuamente legato ed in particolare separare le due inscindibili e reciproche influenze dei costi sui prezzi e dei prezzi sui costi [1]).

---

[1]) Cfr., sulle manchevolezze della tradizionale dottrina del « valore normale », di cui la pretesa « tendenza » rappresenta una applicazione un poco aprioristica, e particolarmente sull'interdipendenza fra costo e prezzo quanto si è detto al § 95, pp. 208-209.

Ma è necessaria ancora qualche osservazione circa questo preteso « equilibrio » stabile, stabilito dal costo, per cui ogni altra posizione rappresenterebbe, di fronte ad esso, un passeggero disequilibrio. La realtà dimostra che il « disequilibrio » è, oggi particolarmente, normale.

Quando si interpreta infatti il movimento dei noli verso il ribasso come esclusivamente determinato dalla diminuzione dei costi. quasi che proprio si fosse verificato un continuo adattamento dei noli verso il costo progressivamente decrescente, si trascura il fatto che, negli ultimi periodi, il ribasso dei noli, piuttosto che come una tendenza verso l'equilibrio stabile dato dal costo si presenta, diremmo, come un disequilibrio *relativamente stabile* consistente nell'eccesso del tonnellaggio navale in confronto del tonnellaggio di mercanzie domandanti il trasporto.

Come osserva l'Hennebicq dal 1895 al 1908 il tonnellaggio navale passò da 25 milioni a 39 milioni, superando lo sviluppo medio del traffico internazionale nello stesso periodo [1]). Questo disequilibrio, dice giustamente il De Rousiers, non avrebbe potuto verificarsi in passato, quando la maggior parte degli armatori erano caricatori al tempo stesso e riempivano i bastimenti di carichi loro appartenenti [2]). Ciò mostra che la separazione delle due attività è oggi una delle cause da cui la realtà e costanza del disequilibrio deriva, nonostante la « tendenza al costo » e che quindi tale fenomeno fu tra le cause attive del ribasso nell'ultima sua fase. Così la causa preminente del ribasso straordinario verificatosi nel 1908 fu proprio il disequilibrio tra l'offerta e la domanda del tonnellaggio. Negli anni antecedenti per l'enorme sviluppo dei traffici e per influenza di alcune grandi operazioni mililari compiute con l'aiuto della marina mercantile (specie la guerra del Sud-Africa e la guerra russo-giapponese), si ebbe un aumento straordinario del tonnellaggio mercantile; di modo che, quando scoppiò la crisi del 1907, la riduzione dei trasporti d'ogni genere, che ne fu conseguenza, si trovò di fronte una massa enorme di tonnellaggio navale; indi la diminuzione ugualmente enorme dei noli. Nel 1899-900 si pagava 30 scellini per carichi di grano partiti dai porti dell'Argentina per il Nord-Europa, nel 1908 soltanto 7 $^1/_2$. Il trasporto del carbone da Cardiff a Bombay cadde, nello stesso spazio di tempo, da 27 $^1/_2$ sc.

[1]) HENNEBICQ, *La crise des frets*, cit., pp. 392-3.

[2]) DE ROUSIERS, *Les ententes internationales dans les transports maritimes*, in « Revue économique internationale », 15-20 nov. 1911.

a 8 sc.[1]). Non vale il dire, secondo il consueto ragionamento, che la tendenza al costo opera *nonostante* questi disquilibri continui, derivanti appunto dal disequilibrio fra offerta e domanda, che sarebbero da concepirsi come semplici incidenti; la realtà invece c'insegna che queste oscillazioni perenni formano la sostanza del movimento dei prezzi. Come si può dire che « a lungo andare » o « in definitiva » è la tendenza all'equilibrio stabile del costo quella che regola l'andamento dei noli e il rispettivo ribasso, se il disequilibrio fra offerta e domanda opera *continuamente* e determina le oscillazioni continue dei prezzi e quindi anche il movimento al ribasso, nelle sue fasi successive?

§ 218. Quanto poi alla « tendenza dei noli al ribasso » è da discutersi il modo come si deve intendere: come una tendenza « permanente » o come un fenomeno storico, verificatosi in un periodo storico determinato e non tale perciò da consentire generali, pericolose illazioni per l'avvenire prossimo e lontano?

Noi siamo naturalmente per questa seconda interpretazione e non già perchè ci lasciamo impressionare dai fenomeni, certo contingenti, che si svolgono oggi per influenza del conflitto europeo. Anzi ne prescindiamo e ricaviamo le nostre conclusioni piuttosto dall'andamento del corso dei noli negli ultimi decennî e dall'osservazione delle cause che, già prima del conflitto, avevano portato a un arresto del movimento al ribasso.

Se noi consideriamo il movimento dei noli inglesi nel periodo quasi trentennale 1884-1912, prendendo come anno di base il 1900 (= 100) troviamo enormi fluttuazioni così nei noli d'entrata (homeward freights) come in quelli d'uscita (outward freights)[2]).

Il punto più alto fu toccato così dagli come dagli altri nel 1889 (125 dai primi; 121 dai secondi). Il limite più basso è per gli uni raggiunto nel 1908 (58) e per gli altri nel 1904 (48). Il punto di partenza è, pei primi, 121; pei secondi 111. Orbene, dopo straordinarie fluttuazioni, nell'anno 1912 gli « outward freights » si ritrovano precisamente quasi al punto di partenza (108) e gli « homeward freights » alquanto più in basso, ma non troppo distanti dal punto stesso (105,5). Il movimento delle due specie di noli, presenta

---

[1]) Haas, *L'armement et la crise économique présente*, in « Revue économique internationale », maggio 1909.

[2]) Cfr. Kirkaldy, *British shipping*, cit., pp. 629 ss., che riproduce il diagramma pubblicato dal periodico « Fairplay ».

differenze non trascurabili, ma nelle grandi linee è concorde. La meditazione di queste cifre è, a mio avviso, assai istruttiva.

Di fronte al vertiginoso aumento dei noli, verificatosi durante la guerra, si ripete che è un fenomeno eccezionale, prodotto di cause transitorie e che quindi nulla si può dedurre circa la « normale » tendenza dei noli, nulla opporre contro l'affermata tendenza di essi verso un crescente ribasso. Ma vi sono argomenti valevoli contro queste opinioni, indipendentemente da quanto è accaduto nel periodo anormale della guerra.

Già prima della guerra, come si è visto, dal 1909 al 1912 incluso (nel 1913 si verificò un considerevole ribasso) [1]) i noli avevano subìto aumenti straordinarî e già in periodi antecedenti, come verso il 1889 e verso il 1900, s'interruppe, sia pur brevemente, il movimento al ribasso.

Ma, dice il Supino, « questi sbalzi che si ripetono di tanto in tanto non eliminano la tendenza dei noli al ribasso » e « per quanto le previsioni nel campo dei fenomeni sociali sieno sempre incerte, se non fallaci, nulla ci autorizza a pensare che si possa avere un arresto nel ribasso dei noli, *perchè tutte le cause che lo producono continueranno ad operare con sempre maggiore intensità* ». Ma questo è appunto assai dubbio. Le cause da cui è derivata quella tendenza sono cause storiche e nessuna di esse è tale da doversi giudicare immutabile nel tempo. Il Supino ha fede che il « costo dei trasporti marittimi dovrà necessariamente diminuire e perciò diminuire il prezzo che per essi si paga *finchè* i progressi tecnici ci daranno navi di costruzione sempre più perfetta, mosse da macchine più efficaci e meno dispendiose, *finchè* il progresso economico accrescerà la ricchezza di ogni paese e farà moltiplicare gli scambî fra le varie regioni della terra ».

Ora se consideriamo il problema logicamente ed al confronto anche alla stessa passata esperienza, è proprio da escludersi che il movimento al ribasso debba continuare senza posa di pari passo col progresso tecnico e con quello economico, lasciando pur da parte la questione, che pure si affaccia insistente in questi momenti, se il progresso economico debba davvero concepirsi come ininterrotto e continuo e se non possa invece subire arresti per periodo di tempo così lunghi da potersi a mala pena chiamare « transitorî ».

Seguiamo pure la traccia del costo e delle sue relazioni col prezzo. Progresso tecnico e progresso economico debbono proprio

---

[1]) Cfr. su tali fenomeni anche ALBERTI, *Verso la crisi?* Trieste 1914, pp. 314 ss. Nel 1913 gli « homeward » caddero a 89 e gli altri a 91.

indefinitamente portare ribasso dei prezzi, non è anzi una tale deduzione in aperto contrasto colla genesi stessa della diminuzione di prezzo conseguente a diminuzione di costo? La deduzione sarebbe esatta nel solo caso in cui si avesse *la sicurezza* che alla tendenza degli scambî internazionali verso un incremento crescente, a parte i transitorî arresti, potesse corrispondere un progresso tecnico tale da tener fronte debitamente all'aumento degli scambî e da determinare, a traverso l'attuazione dei nuovi progressi tecnici, una diminuzione dei costi e dei prezzi, che deriverebbe dunque dal sempre maggiore progresso economico *in quanto riesce sempre a stimolare un corrispondente progresso tecnico.* Ora il fenomeno si è effettivamente verificato nel passato secolo e al principio del nostro, ma nulla assicura che debba continuare in eterno. Per il fatto che le vie sono diventate più sicure, l'equipaggiamento dei porti più perfetto, i bastimenti più solidi, meno pesanti, di dimensioni più grandi e con macchine motrici più potenti, non si può concludere che questo *progresso deve* continuare senza tregua e nelle stesse proporzioni che si sono verificate in passato. Chè se invece, come è possibile, il progresso tecnico subisce un arresto, mettiam pure in un periodo transitorio, ma che può esser lunghissimo, un incremento degli scambî, a parità di condizioni tecniche, non avrebbe ragione di portare ulteriori diminuzione dei prezzi, ma anzi tenderebbe all'effetto contrario. A parte che la limitazione del progresso tecnico tenderebbe ad imporre una limitazione allo stesso progresso economico. Siamo dunque di fronte a fenomeni, che non autorizzano previsioni sicure, se si vogliono interpretare i fatti del passato e del presente per quel che ci dicono e nulla più.

Vi è poi un altro fatto da considerare. Fra le cause che, negli ultimi anni, hanno determinato un arresto della tendenza al ribasso vi è stato senza dubbio il movimento sindacale. Sarebbe naturalmente assurdo negare i limiti ben noti che la coalizione monopolistica incontra nella sua azione sui prezzi, particolarmente nell'industria marittima, ma non è neanche possibile prevedere fino a qual punto in avvenire questo fenomeno nuovo, che non ebbe modo di influenzare in passato sensibilmente i prezzi, possa ostacolare da ora in poi la tendenza al ribasso.

§ 219. — Secondo il Supino [1]) accanto alla tendenza dei noli verso il ribasso dovrebbe riconoscersi, non meno evidente, la ten-

[1]) SUPINO, *op. cit.*, pp. 246 ss.

denza dei noli « ad una certa unificazione »; per cui mirerebbero a scomparire certe differenze, che prima esistevano secondo la qualità delle navi, secondo il valore delle merci e secondo le distanze. Ma se sotto qualche aspetto questa tendenza è innegabile sotto altri invece appare assai discutibile.

Certo le differenze dei noli a seconda della qualità della nave (piroscafi e velieri) tendono a diminuire. È curioso però che il Supino, assertore della tendenza dei noli verso il costo, non riconosca una delle cause più attive, che hanno contribuito a diminuire questa differenza. Egli adduce come cagione la continua diminuzione del tonnellaggio a vela, che ha consentito ai velieri di non trovarsi più in concorrenza a condizioni impari coi piroscafi e però costretti ad accettare il carico con grande ribasso. Oggi i velieri si offrono, dice, solo in quei casi in cui la vela presenta meno inconvenienti o anche più vantaggi e non han perciò bisogno di farsi pagar meno i propri servigî.

Ora è bensì vero che, dopo un periodo di concorrenza fra i velieri e i piroscafi, i due tipi di navi, più che contendersi il traffico, se lo dividono, a seconda della qualità della domanda, rendendo così al commercio servizî piuttosto complementari. Ma ciò non prova che la antica straordinaria differenza tra i noli dei velieri e i noli dei piroscafi fosse esclusivamente, e neanche preponderantemente, determinata dalla concorrenza ad ogni patto dei velieri contro i piroscafi. Quando, per citar un esempio del Supino, si osserva che il nolo per veliero dal Messico a S. Nazaire era nel 1871 di 70 franchi e quello per vapore da 200 a 225 franchi e nel 1872 da Smirne a Marsiglia si pagava da 30 a 40 franchi per veliero e 220 per piroscafo, non si può certo supporre che così enorme differenza dipendesse, in tutto, dalla concorrenza che i velieri muovevano ai piroscafi. Consideriamo pure la necessità pei velieri di fare, in periodo d'aspra concorrenza, prezzi assai più bassi per richiamare il traffico; compensando, se possibile, col minor prezzo la minore sollecitudine del servizio e le relative perdite; ma la differenza è troppo forte per giudicare che quella ne fosse l'unica causa. D'altra parte è evidente che, a renderla maggiore contribuiva il maggior costo del trasporto per piroscafo in quel tempo, come la diminuzione di questo costo, influendo a diminuire il nolo del piroscafo, contribuì, in seguito, a diminuire la differenza tra i noli dei piroscafi e dei velieri e rafforzando sotto questo aspetto, la posizione dei piroscafi in confronto coi velieri, contribuì a cementare i rapporti di complementarietà fra i servizi resi dai

due tipi di navi. Se oggi dunque la vela offre soltanto in speciali casi il suo servizio non dipende solo dalla diminuzione del tonnellaggio a vela, ma anche dalla diminuzione del costo di trasporto nei piroscafi, che ne ha esteso il campo d'azione, monopolizzando o quasi certi servizî, per cui, in un precedente periodo, sussisteva la competizione coi velieri.

Ma se la minore differenza dei noli tra i piroscafi e i velieri è un fatto sicuro, ciò non vuol dire che oggi la vela non abbia mai bisogno di « farsi pagar *meno* i suoi servizi », perchè in certi casi anzi il minor prezzo del servizio è condizione indispensabile perchè la vela possa in certi traffici esser preferita ai piroscafi, compensando col minor prezzo certi inconvenienti che possono tuttavia derivare dal trasporto a vela per certe merci.

Minor fondamento ha invece la pretesa tendenza dei noli ad unificarsi nonostante il diverso valore delle merci.

Secondo il Supino, queste differenze, se si conservano in proporzioni modeste nei periodi di forte rialzi nei noli, « tendono quasi a scomparire nei periodi di ribasso ». Cosicchè la discriminazione dei noli secondo il valore d'uso dei trasporti, di cui il valor delle merci è un elemento, sarebbe un fenomeno che tenderebbe a ridursi normalmenle. Ma come questo è conciliabile con l'applicazione del principio dei costi congiunti e con quanto il Supino stesso ha dichiarato sulla discriminazione dei noli in ordine al valor d'uso delle merci? Anche in periodo di ribasso dei noli non v'è ragione perchè il fenomeno non si manifesti, e sensibile, nascendo da cause immanenti, quale la congiunzione dei costi, che la prevalenza delle grandi compagnie e dei servizi regolari sul naviglio libero rende anzi sempre più attiva. Non è dunque detto che questa diversità fra i noli, a seconda del valor delle merci, sia un fenomeno del passato, tutt'altro; nè che in periodi di alti prezzi debba comparire « in proporzioni modeste ». Se diamo uno sguardo alle tariffe d'oggi, periodo certo di prezzi altissimi, troviamo differenze fortissime, che il valor d'uso del trasporto riesce a spiegare [1]).

---

[1]) Si cfr. ad es. la *Tariffa Merci da Napoli per New-York, Boston e Filadelfia*, 6.ª ed., 15 luglio 1916, Genova, 1916.

Appariscono frequenti le quotazioni delle merci con sopra-nolo *ad valorem;* es.: arredi sacri: 100/— per M. c. più 2% sul valore; cammei 90/— M. c., più 2% sul valore; effetti d'uso 77,6/per M. c., più 2% sul valore; oggetti d'arte 90/per M. c., più 2% sul valore, ecc.

E così frequentissime e sensibilissime le differenze derivanti dal diverso valore anche nelle merci quotate a peso. Es.: cascami di cotone puliti, in balle pressate idraulicamente 45/— per 1000 Kg.; cascami di feltro in balle c. s. 70/—; cascami di seta, struse o bozzoli sfarfallati, in balle c. s. 120/—.

Certo nei trasporti marittimi il principio dei prezzi differenziali, secondo il valor d'uso dei trasporti, non può avere tanto ampia applicazione quanto nelle ferrovie, come giustamente osserva il Graziani [1]), specialmente a cagione del monopolio, che è « insito nelle ferrovie ». Ciò per altro non adduce senz' altro alla conseguenza accolta dallo stesso Graziani (è in sostanza l'opinione del Pigou, per cui cfr. p. 827) che « se la concorrenza fosse illimitata il tentativo di esigere prezzi diversi sarebbe frustrato ». Ciò è dubbio ed il contrario è anzi concepibile, appunto perchè non si tratta di « uno stesso servizio » ma di *diversi* servizî congiuntamente prodotti e quindi, per la congiunzione dei costi, la differenza dei prezzi è ammissibile nonostante la concorrenza. Ciò non toglie, come già fu rilevato a suo luogo, che il monopolio favorisca l'applicazione del principio.

Il Graziani rileva acutamente un' altra differenza circa l'applicazione degli stessi prezzi differenziali alle ferrovie ed ai trasporti marittimi. « Il prezzo complessivo del trasporto marittimo, egli dice, in quanto la libera concorrenza predomina, deve a lungo andare conformarsi al costo del trasporto stesso e quindi un aumento di tariffa dei trasporti in prima classe, che non diminuisce se non insensibilmente il numero dei viaggiatori, si accompagnerà ad una riduzione di tariffa dei trasporti di seconda classe. Qualora questa riduzione stimolasse un incremento di viaggiatori assai grande, potrebbe successivamente derivarne un decremento della tariffa accresciuta dianzi. Invece nel monopolio, che regge l'impresa ferroviaria, potendo perdurare con profitto superiore al normale, un incremento della tariffa di prima classe potrebbe andare congiunto ad un incremento della tariffa della seconda classe ed anzi l'imprenditore prescegliera sempre quelle concrete tariffe, che, combinate colle richieste, danno il maggior lucro ».

Il che non toglie per altro, anzi conferma, che la discriminazione dei prezzi può sussistere, sia pure in diverso grado, pure in regime di concorrenza. Quanto poi al procedimento di automatica variazione in senso inverso dei prezzi dei diversi servizî resi dall'industria dei trasporti, in omaggio alla legge del costo, è da ritenersi ammissibile solo nell'ipotesi di una concorrenza illimitata, che nella realtà non si verifica, specie coll'attuale ordinamento dei servizî, nella stessa industria dei trasporti marittimi.

È fatto noto a ciascuno che i noli crescono in ragione della distanza, ma, sia pure in misura diversa, meno proporzionalmente

---

[1]) GRAZIANI, *Ancora del principio di differenzialità*, cit., p. 815.

che la distanza. Questo fenomeno è, in parte, una conseguenza delle relazioni esistenti fra spese fisse e spese variabili e più precisamente della preponderanza delle spese indipendenti dalla lunghezza del tragitto sulle spese variabili in ragione del percorso compiuto. Nelle ferrovie e nei trasporti marittimi il fenomeno si presenta identico nelle linee generali. Vi sono tuttavia nei trasporti marittimi alcune spese fisse speciali, che accrescono quella categoria di spese e contribuiscono quindi a rendere più evidente il fatto, che tuttavia, per gran parte, rientra sotto la stessa legge. Nei trasporti marittimi le spese fisse per il carico e lo scarico dei piroscafi, i diritti portuali, di pilotaggio, di permanenza nei porti entrano per parte considerevole nel prezzo di trasporto. Ciò per altro non autorizza a considerare esclusivamente le sole spese di porto come « gravanti assai più sul costo dei trasporti nei tratti brevi » [1]).

L'esistenza o meno di un carico di ritorno influisce anche notevolmente sul nolo all'andata e contribuisce a spiegare come in certe linee si abbiano, a distanza pari o anche maggiore, noli minori o l'inverso fenomeno. Siamo in un caso di noli connessi, cioè di prezzi mutualmente legati.

La differenzialità dei prezzi in rapporto colla distanza così nelle ferrovie come nei trasporti marittimi, dipende anche da causa diversa. Può essere sotto un certo aspetto una forma di applicazione della politica monopolistica dei prezzi multipli, la quale, fondandosi sullo sfruttamento delle diverse classi di consumatori secondo la diversa loro capacità di acquisto, impone prezzi proporzionalmente minori, nel nostro caso, pei trasporti più lontani, in modo da stimolarne la domanda.

Perciò, sotto questo punto di vista, il fenomeno è di gran lunga più evidente nelle ferrovie, sottoposte normalmente al regime monopolistico che non nei trasporti marittimi, regolati da un regime di concorrenza più o meno limitata; nelle ferrovie, ove il criterio economico-pubblico validamente influisce sulla determinazione dei prezzi così quando vige il monopolio di Stato, come sotto il regime delle concessioni e consiglia quindi di favorire per vari motivi extraeconomici, politici o culturali, i trasporti a grande distanza. È perciò sicuro che, limitandosi ognora più anche sul mare, sotto l'azione delle coalizioni fra imprese, la concorrenza, che non fu mai illimitata, la differenzialità dei prezzi in ragione della distanza per lo stesso obietto trasportato come quella in ragione del valore del trasporto,

---

[1]) SUPINO, *op. cit.*, p. 248.

per obietti diversi, riposa sopra nuovi e solidi fondamenti. Non però che dal monopolio o quasi monopolio dipenda esclusivamente, chè anzi questa forma di differenzialità è concepibile per la congiunzione dei costi e connessione dei prezzi anche in regime di concorrenza.

Osserva il Graziani che dalla tariffa differenziale in rapporto alla distanza non proviene — come coll'istituzione delle classi diverse per i viaggiatori — una distribuzione dei prezzi in armonia colla capacità economica dei richiedenti, perchè tutti coloro che percorrono un medesimo viaggio sono soggetti a tassa identica, ma si offre un premio che attenui gli ostacoli ai percorsi più lunghi, sia che lo si faccia per motivo economico-privato, sia che domini il concetto economico-pubblico. Ma non sembra che la diversità sostanziale fra l'uno e l'altro caso sia tanto forte, se si pensa che anche la differenzialità per distanza discrimina i trasporti a seconda della rispettiva capacità, consentendo condizioni relativamente meno onerose a quelli meno capaci, o, come si direbbe, meno desiderosi, come accade appunto nel caso dei viaggiatori, in cui prezzi proporzionalmente minori si consentono ai meno « capaci » perchè non sieno per essi proibitivi, ottenendo, anche in tal caso, uno sviluppo di traffico.

Dalle precedenti ragioni resulta chiaro perchè, in complesso, la differenzialità di prezzi del trasporto marittimo in ragione della distanza sia andata accrescendosi, cioè diminuendo la diversità dei prezzi col variare della distanza.

§ 220. — Alcuni scrittori, soprattutto il Colson ed il Moulton, non solo contestano recisamente la superiorità economica della navigazione interna in confronto con le ferrovie, ma affermano che il mezzo di trasporto più economico sono d'ordinario le ferrovie. « La differenza nel costo dei trasporti, dice il Colson, non è nè costante nè considerevole, ma nella generalità dei casi è decisamente in favore delle ferrovie. Se, in apparenza, qualche volta, accade il contrario, dipende dal fatto che nelle ferrovie sussistono i pedaggi, mentre sono soppressi nella navigazione interna »[1]. È, secondo l'autore, sempre conforme alla convenienza pubblica che la concorrenza fra i due mezzi di trasporto si svolga « liberamente », senza che l'intervento legislativo limiti alle ferrovie la facoltà di gareggiare con la navigazione, ogni qualvolta ne abbiano la possibi-

[1]) Colson, *Tarifs et transports*, p. 656.

lità. Insomma le ferrovie debbono assorbire tutto il traffico di cui sono capaci; rimanga alla navigazione interna puramente e semplicemente quella parte del traffico che spontaneamente vi affluisce, in piena libertà di concorrenza non ostacolata da disposizioni di privilegio in favore delle ferrovie e senza alcuna rinunzia di quest'ultime, in nome d'ingiustificati riguardi verso l'altro mezzo di trasporto. Ma è assai dubbio che questo criterio sia proprio accettabile, se ci mettiamo veramente dal punto di vista della convenienza pubblica.

Consentiamo che in molti casi le ferrovie sieno in grado di sostenere la concorrenza con la navigazione interna ed abbiano la capacità di sottrarre, se vogliono, una parte del traffico che si rivolge alle vie navigabili; ma ciò non dimostra affatto che convenga proprio e sempre all'economia nazionale questa agglomerazione del traffico presso le ferrovie e neanche dimostra che ciò corrisponda alla bene intesa convenienza delle stesse ferrovie. Infatti, partendosi pure dall'ipotesi (non sempre conforme alla realtà ma la più favorevole alla tesi discussa) che per moltissimi trasporti questa superiorità esista, è sicuro che la superiorità non si presenta per tutti i trasporti in ugual grado ma per alcuni è superiore e per altri inferiore, cosicchè può essere conforme alla massima utilità pubblica, là dove si abbia uno sviluppo considerevole e progrediente degli scambî commerciali, ripartire razionalmente i trasporti in ordine al principio del vantaggio comparativo, impedendo una congestione del traffico ferroviario esiziale per la pubblica economia e consentendo alla navigazione interna di collaborare con l'impresa ferroviaria. Certo è difficile che un concetto di tal genere, indiscutibilmente vero, si faccia strada là dove l'impresa ferroviaria si orienta, nel suo esercizio, al semplice criterio della convenienza particolare, quasi fosse ammissibile nella economia sociale. E questo non perchè, come ho detto, nei paesi ove il traffico è intenso e le vie navigabili si presentano adatte a questa divisione del lavoro, non convenga anche alle ferrovie di concedere alla navigazione interna la parte del traffico relativamente meno produttiva, ma perchè difficilmente l'impresa privata, quand'abbia piena libertà di scelta, riesce a vedere con precisione che la rinunzia immediata ad una frazione della propria attività promette di essere compensata più che largamente dalla specializzazione dell'attività stessa nelle sue forme più produttive e dall'aumento generale del traffico e si fa invece attrarre dalla prospettiva, in apparenza seducente, di monopolizzare o quasi i trasporti, escludendo gli altri concorrenti.

Certo lo sviluppo della navigazione interna, destinata a servire un percorso tutto diverso e lung' esso a raccogliere e stimolare speciali trasporti, è anche di stimolo (là dove si capisce altri elementi favorevoli sussistano) al sorgere di nuove industrie e di nuovi commerci, aumenta la massa complessiva dei trasporti, con vantaggio dunque evidente delle ferrovie, per cui la rinunzia ad una parte dei trasporti disponibili diviene semplicemente il vero mezzo di aumentare la propria attività, altrettanto quanto il criterio grettamente particolaristico lo impedisce o ritarda.

La storia dei rapporti tra le ferrovie e la navigazione interna in Germania è il più importante documento in favore di questi concetti. Non si può certo asserire, esagerando, che le ferrovie e le vie acquee interne in Germania non sieno talora in concorrenza, ma sarebbe del pari erroneo, come pur qualcuno ha voluto [1]), considerare « una leggenda » la cooperazione delle vie ferrate e delle vie acquee, la quale è invece una realtà indiscutibile. Un esempio caratteristico ci è offerto dall' importazione dei cereali, che le ferrovie tedesche rilasciano quasi interamente alla navigazione interna, mantenendo tariffe di gran lunga superiori a quelle della navigazione, non tanto, come pensa il Tajani [2]), a scopo di protezionismo agrario, che non potrebbe attuarsi data la concorrenza dell' altro mezzo di trasporto, quanto per evidente riconoscimento del principio da noi enunciato del maggior vantaggio comparativo. I cereali infatti sono tra quelle merci, che, pur potendo valersi del trasporto ferroviario, meglio di altre convengono alla navigazione interna perchè non risentono danno, ma anzi vantaggio, dalla lentezza del trasporto, in quanto ne deriva la possibilità di valersi di un mezzo economico di magazzinaggio per un tratto del periodo intermedio tra il momento della raccolta ed importazione e quello della rivendita.

La costruzione della meravigliosa rete di canali transversali (14500 Km.), perfetto complemento delle grandi vie fluviali che sono di già per se stesse uno strumento potente di egemonia pei porti

---

[1]) Così LÉON, *Fleuves, canaux et chemins de fer*, p. 197 cit. e approvato da HAUSER, *Lés methodes allemandes d' expansion économique*, Parigi 1915, p. 150. *Contra*, giustamente, ALBERTI, *Trieste e la sua fisiologia economica* cit., estr., p. 117.

[2]) TAJANI, *Tariffe ferroviarie*, p. 182. L'A. riferisce i seguenti dati sui prezzi di trasporto per la via terrestre o quella acquea:

	per ferrovia	per acqua
Da Rotterdam a Mannehim . . .	L. 23.00	L. 3.00
Da Rotterdam a Duisburg	» 9.30	» 2.50
Da Amburgo a Magdeburgo . . .	» 15.50	» 4.00

germanici di Amburgo e di Brema e per quelli germanizzati di Rotterdam, Amsterdam ed Anversa, è una prova luminosa che lo Stato seppe in Germania sacrificare gli immediati ed apparenti interessi delle ferrovie statali ai più alti fini economico-politici, e pur senza danno delle ferrovie, appunto per i benefici riflessi che la enorme espansione dei trasporti per acqua ebbe, come doveva, dall'incremento degli stessi trasporti ferroviarî. La solidarietà effettiva fra la navigazione interna e le ferrovie fu, per la Germania, una delle condizioni essenziali per il trionfo della sua politica ferroviaria, valido congegno, al pari di quello doganale, nelle mani dell'espansionismo tedesco e poderosa smentita alla concezione individualistica della economia dei trasporti, di cui è, nel mondo latino, autorevole ed instancabile assertore il Colson.

Il concetto del vantaggio comparativo, come distributore dei trasporti fra le ferrovie e la navigazione, non potrebbe certamente confondersi con una rigida classificazione delle merci competenti o non competenti all'uno o all'altro mezzo di trasporto. Qua per vero c'incontriamo in vedute opposte, a seconda degli autori. Secondo alcuni le merci povere hanno, più delle altre, convenienza a preferire il trasporto per acqua, secondo altri, al contrario, le merci ricche, o almeno quelle di medio valore. « Le vie acquee, scrive il Supino [1]), saranno preferite da quei prodotti di poco valore, come concimi, legname, carbone, materiali da costruzione o derrate agrarie, che hanno bisogno di spendere il meno possibile nel trasporto ». « On dit souvent, scrive invece il Colson [2]), que la répartition naturelle du trafic fait aller les marchandises chères a la voie ferrée, les marchandises de faible valeur à la navigation. En réalité, c'est surtout pour les premières que la suppression de tout péage sur la voie d'eau rend la lutte difficile pour le chemin de fer, car c'est pour celles-là qu'il percoit des péages élevés — tandis que, pour les marchandises pondéreuses, dès que les transports deviennent un peu longs, même en l'absence de toute voie concurrente, il est bien obligé de réduire le péage très bas ».

Ora nè l'una nè l'altra sentenza corrisponde in tutto alla realtà dei fatti. Si esclude concordemente che le merci di grande valore possano preferire la navigazione interna, ma si disputa per le altre. Si può osservare innanzi tutto che la ripartizione del pedaggio a seconda del valore delle merci, in quanto è accolta dalle ferrovie,

[1]) SUPINO, *La navigazione*, p. 333.

[2]) COLSON, *Tarifs et transports*. p. 663.

non dimostra affatto che le merci di qualche valore abbiano maggior convenienza a preferire la via acquea. Perchè, al solito, il paragone rischia di essere infondato, se non si conosce che cosa rappresenta per quelle merci la maggiore rapidità e regolarità del servizio, quanta sia, in ciò, la differenza fra i due mezzi di trasporto, elemento anche questo mutabilissimo, e quanto la ferrovia sovraccarichi quelle merci in confronto con le altre, dal momento che la ripartizione del pedaggio non è rigorosamente determinata dalla natura del servizio ferroviario ma anzi è variabilissima. Nè d'altra parte si può escludere che la ferrovia possa consentire alle merci povere prezzi di trasporto tali da sostenere la concorrenza con le vie acquee, pur ricavandone un leggiero beneficio.

Insomma se si fa questione, come non si deve, unicamente della *qualità* delle merci, si dovrebbe arrivare alla conclusione che le ferrovie hanno, nel maggior numero dei casi, la *capacità* di sostenere la concorrenza con la navigazione interna e per le merci povere e per quelle di medio valore, mentre per le merci di grande valore spetta ad esse indiscutibilmente il monopolio del trasporto. Ma tutto questo, se esclude una ripartizione delle merci, a seconda della maggior convenienza che *naturalmente* avrebbero a preferir l'una o l'altra via, non toglie che le ferrovie possano e debbano, là dove non mancano favorevoli condizioni per la navigazione interna, consentire e desiderare la divisione del lavoro, in nome del principio enunciato del maggior vantaggio comparativo. Il quale resta dunque l'unico vero ed applicabile. Non è detto allora che le merci d'una specie piuttosto che quella dell'altra debbano, in questa ripartizione, spettare all'uno o all'altro mezzo di trasporto, dipendendo ciò, in massima parte, dalla qualità delle vie acquee, dal percorso da esse seguìto, dalla regolarità e velocità del servizio che rendono, dal rapporto di potenziale concorrenza o talvolta di complementarietà che in concreto intercede tra i due sistemi di comunicazione. E quando ne resulti, come non è sempre necessario, che la navigazione interna prende una parte proporzionalmente più grande delle ferrovie nel trasporto delle merci di minor valore, non si potrà concludere che ciò deve accadere per una maggior convenienza *assoluta* di quelle merci a preferire la via acquea, senza possibilità di concorrenza per parte delle ferrovie, ma piuttosto perchè sono considerate *relativamente* le meno convenienti dall'impresa ferroviaria, la quale abbandona ragionevolmente il campo, per specializzarsi in campi diversi ove la sua capacità di concorrenza è relativamente più grande, con vantaggio suo e vantaggio pubblico. A meno che non si tratti di quelle merci cui

non spetta possibilità alcuna di opzione (ad es.: i materiali che provengono dallo scavo dei fiumi, i prodotti delle industrie situate in prossimità immediata delle vie navigabili o le materie prime ad esse occorrenti), ma allora cade il motivo di discutere, presupponendo la nostra indagine la possibilità di scelta fra i due trasporti.

In conclusione vi sono sicuramente alcuni trasporti speciali, pei quali non è possibile concorrenza fra la ferrovia e la navigazione interna, che sono dunque monopolio esclusivo dell'una o dell'altra; ma là dove, nella concorrenza si afferma la navigazione interna, non accade ciò, almeno nello stato attuale della tecnica, per una teorica incapacità delle ferrovie a sostenere la concorrenza, ma per una volontaria ripartizione del traffico, che si attua mediante le tariffe, e fa affluire alle ferrovie i trasporti relativamente più convenienti o giudicati tali.

Naturalmente vi sono paesi in cui la ferrovia, ben lungi dall'accogliere un tale ragionevole concetto, pretende di affermare la propria assoluta superiorità, ostacolando la navigazione interna: l'Italia fino ad oggi ne è stata un esempio.

Gli avversarî della navigazione interna deplorano che quel mezzo di trasporto goda di un immeritato privilegio, in quanto è esente, in tutto o in gran parte, dai pedaggi, che sovraccaricano invece i trasporti ferroviarî [1]). Se nel prezzo di trasporto per acqua fosse sempre compresa una quota per gli interessi e l'ammortizzamento del capitale d'impianto, la situazione si capovolgerebbe, dicono, a tutto favore delle ferrovie. Ma basta pensare a questa influenza legislativa che alle vie acquee artificiali consente una concorrenza, altrimenti spesso impossibile, per convincersi quanto sia

---

[1]) Cfr. quanto scrive il MOULTON, *Waterways versus railways*, pp. 34 ss., contro gli infondati paragoni, anche negli Stati Uniti, abituali fra il prezzo del trasporto per acqua e quello per ferrovia. Qualche volta si arriva fino a vantare economie, che, se esistessero, sarebbero miracolose. « The average price received by all the railways of the country for the calendar year 1907 was 7.82 mills per ton-mile; on the Great Lakes the charge was 8 mills per ton-mile and on the Erie Canal, about 3 mills per ton-mile. A dollar, then, will carry a ton of freight the following distances: by rail 127 miles; on the Erie Canal, 333 miles; and on the Great Lakes, 1250 miles ». Ben a ragione il Moulton dimostra l'infondatezza di tali paragoni. Prima di tutto non ha fondamento paragonare il prezzo del trasporto per acqua relativo alle merci complessivamente di minor valore, che scelgono la via d'acqua, col prezzo medio ferroviario, comprendente merci d'ogni specie. Inoltre si trascura di considerare che il prezzo ferroviario deve coprire tutti gli elementi del costo mentre quello delle vie acquee artificiali non comprende le spese, talora enormi. di costruzione e manutenzione della via acquea.

E certo si è nel vero finchè si deplora questi modi semplicisti d'argomentare dei fautori della navigazione interna.

illusoria la superiorità della navigazione interna in confronto col trasporto ferroviario. E tuttavia, dicono, nonostante la soppressione dei pedaggi nelle vie acquee, le ferrovie se si lascian libere di adattare le loro tariffe, senza impedimento legislativo, diverrebbero capaci di « sottrarre alle vie acquee la quasi totalità del traffico ». Così dice il Colson, riferendosi specialmente alla Francia [1]).

Ma questo ragionamento è un po' semplicista. Innanzi tutto, e a torto, presuppone che la quantità e qualità del traffico sieno indipendenti dalla quantità e qualità dei mezzi di trasporto. Una parte di quel traffico, che si vorrebbe interamente assorbito dalle ferrovie, esiste anche perchè la molteplicità dei mezzi di trasporto e la possibilità di opzione per la via acquea ne consentono l'esistenza: nella sua totalità non rimarrebbe certo quando la sola ferrovia avesse soppresso, come il Colson desidera, l'altro mezzo di trasporto. Ammettiamo pure che la ferrovia riuscisse ad assorbirne una gran parte, avendone indiscutibilmente il potere, ma innanzi tutto l'altra qualsiasi parte per cui, come mostrammo, esiste una specie di monopolio naturale per la via acquea o rimarrebbe fedele al vecchio sistema o, non potendo la navigazione interna mantenersi col traffico così ridotto, tenderebbe a scomparire.

Ma poi, la ferrovia, supposta vittoriosa nella competizione, eliminata dunque la navigazione interna, non avrebbe più ragione alcuna (dal momento che si suppone attivo il solo principio del privato tornaconto di mantenere i prezzi di concorrenza già esistenti per quell'unico scopo. Nè si può senza contraddizione rispondere che ciò non è necessario, potendosi invece supporre che il criterio economico-pubblico moderi o sostituisca il criterio della privata convenienza:

---

[1]) Colson, *Cours*, cit., p. 331: « La politique suivie par les pouvoirs publics, chez nous, a consisté à prendre en main la gestion des voies navigables, à y abaisser peu a peu, puis a y *supprimer* complètement les péages. Il semblerait alor che le trafic soumis a la concurrence dut se porter tout entier sur la voie qui est ainsi livrée gratuitement a l'usage du public. Cependant, en fait, ce n'est pas ainsi que les choses se passent, et le chemin de fer retient une partie des transports. Sa supériorité, au point de vue du prix de revient du transport proprement dit, lui permettrait même souvent d'abaisser assez ces tarifs pour enlever à la voie d'eau la presque totalité du trafic ». E le compagnie, conclude l'autore, lo farebbero, senza gli ostacoli frapposti dal regime delle concessioni. « Les abaissements exceptionels qu'il faut consentir pour attirer le trafic d'un établissement particulierement bien situé le long d'un canal s'appliquent nécessairement a tous les autres établissements desservis par la même gare; ils réagissent, par la clause des stations non dénommées, sur les prix appliqués aux gares intermédiaires, et, par la soudure, sur les prix appliqués aux gares situées en dehors du parcours visé ». Ecco perchè la ferrovia abbandona alcuni trasporti alla navigazione, mentre avrebbe capacità d'impadronirsene.

perchè, se questo fosse, ne risulterebbe impossibile quella classificazione dei trasporti secondo la diversa loro capacità, che è precisamente l'attuazione rigida del criterio edonistico-individuale.

Senza contare che l'assorbimento di tutto il traffico per parte della via ferrata, in un paese a sviluppo rapidamente crescente, rischia, non dirò di provocare, ma di favorire l'avvento di una crisi [1]) o comunque di creare imbarazzi e danni all'economia del paese, di cui non può non risentire la stessa impresa ferroviaria. Perchè non è soltanto vero che la ferrovia, agglomerando purchessia il traffico, respinge il fondamentale concetto del vantaggio relativo e quindi procura a se stessa un danno, anzichè un utile, ma è vero, per di più che corre l'alea di ritardare lo sviluppo del traffico, con perdita evidente del paese e sua.

Ma il principale argomento degli avversari della navigazione interna consiste nella denunzia, dirò quasi, di un trucco di cui si renderebbero colpevoli coloro che ne sostengono l'economicità.

Infatti, dicono costoro, è facile dimostrare che la navigazione è spesso il mezzo di trasporto più economico, se si tien conto delle sole spese di esercizio e si trascurano quelle d'impianto che, specialmente nelle vie artificiali, assurgono a così grande importanza [2]). Tenete conto delle une e delle altre, come si deve, e la proposizione della maggiore economicità si capovolge a tutto favore delle ferrovie [3]). Ora se si deve ammettere che il giudizio popolare, troppo

---

[1]) Riferisce il MOULTON, *Waterways versus railways*, cit., p. 14: « This idea of a harmony of interests in trasportation agencies had its beginning in this country in the congestion of traffic preceding the panic of 1907. The railways at that time were unable to meet the demands made upon them, and their operations, along with those of the entire industrial machinery of the country, were seriously hampered. It vas easy under such conditions to draw the conclusion that water transportation facilities would be an aid, rather than a hindrance, to the railroads ».

[2]) Per una giusta distinzione tra le due sorta di spese cfr. RIPLEY, *Railroads — Rates and regulation*, cit., pp. 638-39: « A careful distinction between these two great groups of expenditures is of fundamental importance in any comparison between rail and water carriage . . . It is indisputable that mere operating expenses are very much less by boat than by rail, especially when the economies of large craft can be had. . . . But, on the oter hand, it is equally clear that the second great group of expenditures, particulary the fixed charges due to the enormous first cost of construction, are very much greater by artificial waterways than by rail ».

[3]) Il RIPLEY però (*op. cit., loc. cit.*), più correttamente e cautamente, conclude: « The balance between low operating costs and heavy fixed charges, of course, will be struck according to the nature of the particular enterprise. And canals, being entirely artificial, offer the least advantageous opportunity for realization of the economies incident to movement of freight by water ». E cita a suo sostegno i dati pubblicati dal « Bureau of Railway Economics » sul costo del trasporto nel « Erie Canal ».

spesso accolto dagli uomini politici senza critica alcuna, erra non tenendo conto, nel computo del costo, delle spese d'impianto, non resulta affatto che la navigazione interna debba, soltanto perchè presenta, quando si tratti di vie artificiali, spese d'impianto superiori a quelle ferroviarie esser messa in disparte, come antieconomica e neanche ne resulta che quelle spese dovrebbero comparire come elemento del prezzo di trasporto per acqua, sino al punto magari da renderlo proibitivo, come, in fondo, desiderano gli avversari della navigazione interna, in nome della « uguaglianza » fra i due mezzi di trasporto.

È vero: il prezzo dei trasporti per acqua, in quanto non comprende il « pedaggio », tende a favorire questa specie di trasporti, mentre le spese d'impianto e manutenzione ricadono, in tutto o in gran parte, sotto forma d'imposte, sulla collettività dei cittadini. Ma ciò non giustifica affatto la conclusione che le vie acquee si reggono appoggiandosi ad un privilegio ingiusto ed antieconomico, se non in nome della solita contraffazione della convenienza sociale. Se le vie d'acqua, collaborando con le vie ferrate, riescono ad assorbire una quantità complessiva maggiore di traffico, a stimolare nuovi commerci e nuove industrie nell'interno del paese, ad ingigantire il tonnellagio mercantile dei grandi porti nazionali, a dividersi razionalmente il traffico con le ferrovie, come è accaduto in Germania [1]), a torto si dirà che si è inflitto un danno al paese; si è anzi provveduto all'incremento della ricchezza nazionale. Sarebbe assurdo naturalmente asserire che, ovunque e per qualunque opera, sia conveniente sostenere le spese necessarie alla costruzione di nuove vie acquee; sarebbe anche questa una contraffazione dell'esposto concetto economico-pubblico, unico criterio d'altronde ammissibile; ma ugualmente assurda è la sistematica denigrazione della navigazione interna, come antieconomica, pel solo fatto che impone larghe spese d'impianto, qualunque sia l'intensità attuale o prevista del traffico.

La divisione del lavoro in Germania fra i due mezzi di trasporto è avvenuta sotto gli auspicî o, come altri dice, « per volontà » dello

---

[1]) Non mostra d'avere bene inteso ed apprezzato le ragioni ed i risultati della politica Germanica dei trasporti il MOULTON, che pure a tale argomento dedica il cap. X della sua opera (pp. 228 ss.) e non ignora, ad esempio, quanto effettiva sia la collaborazione fra navigazione e ferrovie in Germania, quanto le vie acquee abbiano servito a sollevare le ferrovie, nelle regioni del traffico « congestionato », come quelle carbonifere, e come abbiano promosso una vera « decentralizzazione dell'industria »; ma poi, svalutando oltre misura questi ed altri argomenti, attribuisce, in conclusione, alla volontà del Kaiser un'importanza assai superiore al vero.

Stato (il Moulton lo rileva è se ne impressiona) [1]), in quanto lo Stato disciplina le tariffe in modo da distribure il traffico fra l'una e l'altra via riservando certe merci in certe regioni alla navigazione [2]) o in altri casi cercando di formare, là dove sembri opportuno, un vero sistema tra le vie ferrate e quelle acquee, specie nelle regioni minerarie [3]). Ma c'è anche un altro criterio più generale che ha guidato lo Stato germanico in questa divisione del lavoro. La solidarietà fra la navigazione e la ferrovia contribuisce a spiegare la politica ferroviaria germanica di penetrazione all'estero e di assorbimento del traffico dalle più lontane regioni, che qualcuno ha chiamata impropriamente un « dumping » ferroviario. Abbiamo parlato (§ 216) delle due tariffe ferroviarie germaniche, quella ordinaria locale e quella speciale per l'esportazione o pel transito, di gran lunga inferiore. Si è ingigantito così, di pari passo collo sviluppo della esportazione, il grande traffico internazionale, di cui le ferrovie si sono impadronite, mediante le tariffe di favore. Ora è chiaro che se le vie acquee non avessero collaborato con le ferrovie nel traffico interno, così in quello fra i grandi centri come nell'altro più propriamente locale, le ferrovie non avrebbero potuto adempiere alla funzione di intermediare fra i porti del Nord e i paesi meridionali d'Europa, nonchè l'Oriente balcanico, sia per la eccessiva congestione del traffico, di gran lunga superiore alla loro potenzialità, sia per la maggiore influenza impeditiva che le alte tariffe ferroviarie locali avrebbero esercitata sul traffico interno. Anche chi, come noi, è ben lungi dallo schierarsi tra gli ammiratori incondizionati delle « organizzazioni » germaniche (esprimemmo al § 172 i nostri dubbî sulla « organizzazione » bancaria) deve riconoscere che, nel campo della economia dei trasporti la solidarietà fra i diversi sistemi fu ragionevolmente voluta ed attuata.

---

[1]) MOULTON, *op. cit.*, p. 232: « It is evident that the reason why the waterways of Germany have been able to secure a large share of the traffic of the country is none other than that the Governement *wills* that they shall do so ».

[2]) Un altro esempio, oltre quello cit. dei cereali: MOULTON, *op. cit.*, p. 233: « An excellent illustration of the administrative policy of directing certain commodities to travel by water is afforded by the case of fertilizers. When a proiect for a canal from the Rhine to the Elbe was under discussion, it was pointed out that fertilizers, which constituted an important traffic between the east and the west, would not travel by water on account of the very low « exceptional tariff » already offered by the railways. The reply was that, if necessary, the rail rate for fertilizers could be raised sufficiently to give the waterways the advantage. Being of low value, such traffic belonged to the waterways, and rates should be adjusted so as to insure its transit by boat ».

[3]) MOULTON, *ivi*, p. 234.

Un argomento a cui ricorre qualche avversario della navigazione interna e difensore ad oltranza delle ferrovie, come mezzo universalmente più economico di trasporto, ci sembra tutt' altro che corretto. Ammettiamo, si dice, che la riduzione nella spesa di trasporto si consegua, sostituendo, per certe merci, la navigazione interna alle ferrovie, poniamo pure che si abbia, per ipotesi, un risparmio della metà. Non ne verrà per ciò più che un benefizio insensibile ai consumatori di quelle merci, il prezzo delle quali in modo assai scarso risente l' influenza delle riduzioni nel prezzo di trasporto. Tutt' al più questo risparmio andrà a vantaggio degli intermediarî, piuttosto che del consumatore. Cosicchè, conclude il Moulton, il diligente studioso dell' argomento, cui tali osservazioni si debbono, un vero benefizio a tutte le classi sociali potrebbe derivare dalla parziale sostituzione del trasporto per via acquea a quello ferroviario nel solo caso che il trasporto per acqua si dimostrasse tanto più a buon mercato in confronto di quello ferroviario, quanto la via acquea lo fu in passato in confronto dei mezzi di trasporto ordinarî precedenti le ferrovie. Ma è facile obiettare che se l' ordinamento vizioso del minuto commercio impedisce che il consumatore risenta dalle riduzioni dei prezzi di trasporto proporzionali beneficî, ciò non significa affatto che il guadagno non esista. Si potrà deplorare che sia in gran parte assorbito dagli intermediari e dovremo adoperarci perchè la riduzione, fin dove è possibile, dei profitti che essi percepiscono, aumenti la rendita dei consumatori. Ma questa è una questione del tutto diversa. D' altronde anche un piccolo guadagno del consumatore, specie quando si tratta di merci di ordinario consumo, è tutt' altro che disprezzabile. Comunque non s' intende per qual ragione dovrebbe proprio la diminuzione relativa del costo e del prezzo di trasporto esser tale quale fu quella che accompagnò la sostituzione del trasporto per acqua al trasporto per carro nelle vie ordinarie. Come se la vittoria delle vie acquee sulle vie ordinarie, da cui derivarono in America ed ovunque straordinari risparmi nel prezzo di trasporto [1]), dovesse ripetersi, in quella precisa forma, nei rapporti tra le ferrovie e le vie navigabili interne, con eguali enormi beneficî per certe specie del traffico. È un modo di argomentare che risente assai di quel semplicismo, di cui non a

[1]) MOULTON, *op. cit.*, p. 39: « Previous to the construction of the Erie Canal, the cost of transportation from Buffalo to New York City was doll. 100 a ton. and the ordinary lenght of passage twenty days . . . . On the opening of the Erie Canal, the cost of freight fell, according to its class, to between doll. 15 and 25 a ton. and the time of transit was reduced to eight days ».

torto gli avversari della navigazione interna incolpano gli infervorati ed eccessivi ammiratori di questo mezzo di trasporto. Importa piuttosto, e questo solo razionalmente si chiede, che la collaborazione intervenga, ogniqualvolta sembri opportuno, auspice anche l'autorità dello Stato, per realizzare un benefizio, che non si misura soltanto alla stregua del vantaggio diretto, che ne risentono i consumatori delle merci trasportate, ma anche in relazione alla maggiore intensità dei traffici interni ed internazionali, di cui può esser motivo la cooperazione fra i due sistemi.

Tra gli avversari più autorevoli della navigazione interna deve essere annoverato il Pratt [1]), il quale, adduce, oltre alle speciali ragioni per la Gran Brettagna, argomenti d'ordine generale degni di rilievo.

In dipendenza dei grandi cambiamenti intervenuti nell'industria e nel commercio, che esigono pronta consegna di spedizioni comparativamente piccole di merci per un gran numero di commercianti di vario tipo, i trasporti per acqua meno si convengono alle odierne circostanze, in quanto oggi la tendenza dei commercianti, in ogni ramo di affari, è di avere una riserva relativamente piccola di merce, che si possa rapidamente rifornire con maggiore o minore frequenza secondo il bisogno. Così accade che si immobilizzi in ogni articolo minor quantità di capitale, che si abbia a disposizione maggior quantità di merci, senza necessità di troppo grandi magazzini, e, come conseguenza di questo fenomeno, che certi affari possano essere intrapresi da singoli individui con mezzi limitati, chè altrimenti dovrebbero essere assunti da commercianti forniti di più ampie risorse, specie dalle grandi società. Da ciò deriva, secondo il Pratt, che le ferrovie, per la velocità e sicurezza della consegna, sieno ogni dì più superiori alla navigazione interna, perchè l'eventuale risparmio di spesa, che si conseguirebbe con quest'ultimo mezzo di trasporto, è sempre più controbilanciato dalla perdita del profitto ed anche dal rischio della perdita dell'affare, che il ritardo nella consegna della merce determina.

Il quale ragionamento, mentre giustamente scolpisce i caratteri di alcuni odierni commerci, prescinde però dalla varietà dei commerci e giunge a conclusioni troppo generali in contrasto con l'evidente diversità dei casi. Che cosa possa rappresentare un risparmio nella spesa di traporto è arbitrario definire *a priori* per tutte le

---

[1]) Cfr. in proposito l'ampia disamina del PRATT, *A history of inland transport and communication in England*, Londra 1912, pp. 150 ss.

merci. Se si ammette questo risparmio possibile mercè la navigazione interna, è anche possibile che esso rappresenti, in alcuni commerci, un elemento preponderante di guadagno. Secondo il Pratt la navigazione interna reca vantaggio esclusivo ad un ristretto numero di commercianti, che hanno sede presso le rive dei canali. In sostanza, dati i gravi oneri che impone allo Stato, si ridurrebbe ad una illecita protezione di pochi a danno di tutti gli altri. E qui innanzi tutto fa breccia il solito preconcetto, ampiamente discusso nel precedente capitolo, frutto della concezione atomistica della società, per cui le spese incontrate dallo Stato o gli oneri sostenuti a vantaggio diretto di alcuni, dovrebbero essere *ipso facto* respinti come ingiusti e dannosi a tutti gli altri! Concezione, anche nel caso in esame, semplicistica ed arbitraria, perchè le spese incontrate dallo Stato per favorire certe industrie nelle regioni attraversate dai canali, possono essere più che compensate dalla produttività immediata o futura di esse industrie, dalla importanza che hanno per la nazione e giustificate da tutte le altre ragioni che dimostrino (sia detto col permesso di quando non vogliono riconoscere la *realtà* delle economie nazionali) la convenienza *nazionale* di quelle spese.

A parte che, nel caso in esame, non occorre dimostrare come la navigazione interna, oltre ad avvantaggiare le industrie ed i commerci delle regioni attraversate dalle vie acquee, possa, come nell' esempio germanico, validamente contribuire alla prosperità commerciale dei grandi centri che inadeguatamente sarebbero serviti dal servizio ferroviario; senza danno dunque, anzi con vantaggio delle stesse ferrovie.

La convenienza delle ferrovie a specializzarsi nei traffici relativamente più remunerativi, lasciando all' altro mezzo complementare di trasporto altri servizî, in caso di traffico molto intenso, può essere anche dimostrata, riferendoci alla legge dei « ritorni crescenti », di cui abbiamo detto (§ 212). Infatti questa legge, come sappiamo, tende a manifestarsi, specie per influenza della costanza nelle spese d' impianto, fino al punto della « saturazione », fino al quale, aumentando il « carico pagante », aumenta molto meno che proporzionalmente il costo complessivo dei trasporti e tende a diminuirne il costo unitario. Ma, quando si è prossimi a questo punto, non solo non si ha più convenienza ad aumentare ulteriormente la cifra degli affari, ma anzi ogni ulteriore aumento rappresenta un vero pericolo che si deve evitare. Ecco perchè, nei paesi a sviluppo crescente, di fronte alla intensità crescente del traffico, dimostratasi spesso superiore ad ogni previsione, s' impone una divisione ragionevole

del lavoro fra i due mezzi di trasporto, nella convenienza delle stesse ferrovie; ad evitare il rischio di raggiungere il « punto di saturazione », dal qual punto in poi cessa di funzionare la legge dei ritorni crescenti. Chè se anche, poniamo il caso, la cooperazione tra le ferrovie e la navigazione interna avesse ad impedire alle ferrovie di raccogliere per intero quella massa di affari che consente la massima utilizzazione delle spese potrebbe, fino a un certo punto, considerarsi il costo di questa rinunzia come un premio di assicurazione contro il rischio incombente di raggiungere il « punto di saturazione » e distruggere perciò gli effetti benefici della nota legge. Si capisce che, nei casi concreti, la soluzione sarà relativa alla intensità effettiva del traffico e alle probabilità del suo andamento nell'avvenire, nonchè alla natura delle vie acquee ed al loro costo di costruzione e manutenzione, ma ciò non toglie che sia da tenersi presente, come buon criterio di giudizio, l'esposto principio teorico, anche esso contrario alle soluzioni esclusiviste ed ingiustamente partigiane [1]).

Capitolo II.

Il servizio dei trasporti [2]).

Sommario: § 221. Il servizio ferroviario: impresa privata e impresa di Stato. Come, pure essendo necessario che il principio economico-pubblico moderi, e talora sostituisca, il principio economico-privato, non resulti l'assoluta superiorità dell'uno o dell'altro metodo di gestione, potendo e l'uno e l'altro (salvo sempre, nella gestione privata, il vigile controllo dello Stato) confor-

[1]) In Inghilterra, ove pure l'opinione dei teorici non è stata, sino ad oggi, favorevole alla navigazione interna, levasi oggi a difenderla una voce autorevole, quella del Lawson, *British railways. A financial and commercial survey*, London 1913. Il Lawson, giustamente preoccupato pei recentissimi aumenti nel prezzo dei trasporti ferroviarî, a tutto danno delle merci più povere, prevede che i canali, a torto disprezzati, potranno riacquistare ben presto molto della perduta importanza. Il trasferimento di una gran parte del traffico pesante dalle ferrovie all'acqua, egli scrive (p. 316), potrebbe diventare una economia nazionale importante ed essere un gran sollievo per le ferrovie, un grande aiuto nel servire il traffico con maggiore rapidita, sicurezza ed efficacia. Si ispirò invece troppo ai criterî che abbiamo combattuti, nella sua requisitoria contro le vie acquee nel Belgio, il De Leener, *La politique des transports en Bélgique*, Bruxelles 1913.

[2]) Oltre alle opere di carattere più generale, ricordate nella bibliografia del precedente capitolo e a quelle, già cit. del Lawson, *British railways — A financial and commercial survey* e del Johnson, *American railway transportation*, si cfr. sulle ferrovie Inglesi: De France, *Les chemins de fer de la Grande Bretagne e de l'Irlande*, Parigi 1911; Acworth e Paish, *British roilways: their accounts and statistics*, in « Journal of the Royal Statistical Society », giugno 1912; Lehfeldt, *Finance of*

marsi al *maximum* relativo della convenienza pubblica: esemplificazioni. — § 222. Il servizio di trasporto marittimo e l'ordinamento della impresa marittima: cartelli ed amalgamazioni. — § 223. Il servizio di trasporto marittimo e la protezione dello Stato: premi e sovvenzioni; limiti della sovvenzione. — § 224. Il servizio portuario: le funzioni e l'amministrazione dei porti.

§ 221. — Anche il problema dell'ordinamento del servizio ferroviario mal si risolve deducendone aprioristicamente la soluzione da alcuni principî tutt'altro che verificati. Occorre, secondo alcuni, che lo Stato, interprete ed esecutore dell'interesse pubblico, sottragga l'esercizio ferroviario alla gestione privata, che solo si preoccupa

---

railway Nationalisation in Great Britain, in « The Economic Journal », sett. 1913; CLEVELAND-STEVENS, *English railways. Their development and their relation to the State*, London 1915; LORD MONKSWELL, *The railways of Great Britain*, Londra 1913. — Sulle ferrovie Americane, oltre l'opera già lodata del RIPLEY, cfr. tra gli altri, gli scritti seguenti: STUART DAGETT, *Railroad reorganisation*, in *Harvard Economic Studies*, IV, Boston 1908; HAMMOND, *Railway rate theories of the Interstate Commerce Commission*, in « The Quarterly Journal of Economics », XXV, nov. 1910, febbr. 1911, maggio 1911; VROOMAN, *American railway problems in the light of European experience*, Oxford 1910; SWAYZE, *The regulation of railway rates under the fourteenth amendment*, in « Quarterly Journal of Economics », XXVI, maggio 1912; RIPLEY, *Public regulation of railroad issues*, in « The American Economic Review ». sett. 1914; SAKOLSKY, *Some economic problems of railroad valuation*, in « The American Economic Review », marzo 1915. Cfr. anche ivi (dec. 1914) in aggiunta alla bibliografia del precedente capitolo lo scritto teorico interessante di HARRY GUNNISON BROWN, *Competition of transportation companies*. Sulle ferrovie in Italia cfr. l'accurato studio dell'AMOROSO, *Le condizioni e i resultati finanziari dell'esercizio ferroviario di Stato*, in « Giornale degli Economisti e Rivista di Statistica », ottobre, novembre, dicembre 1911. Cfr. pure BRESCIANI, *Die Eisenbahnfrage*, in « Archiv fün Eisenbahnwesen », 1905 e 1908 e l'articolo del FERRARIS, *Ferrovie*, in « Cinquant'anni di Storia Italiana » ed. dall'Accademia dei Lincei, Roma 1911, vol. I. Sui servizi marittimi e sulla politica dei trasporti marittimi oltre le opere già citate nella bibliografia e nelle note del precedente capitolo, veggansi: COLIN, *La navigation commerciale*, Parigi 1901; PORRINI, *Il regime dei premî di Stato alla marina mercantile*, in « Rassegna Nazionale », 16 giugno 1916; RONCAGLI, *L'industria dei trasporti marittimi*, nella cit. opera « Cinquant'anni di Storia Italiana »; VOCINO, *Il protezionismo marittimo*, Napoli 1912; FRESCURA, *Protezionismo o liberismo marittimo?* Genova 1914; OWEN, *Ocean trade and shipping*, Cambridge 1914. Sui porti, tralasciando il ricordo delle copiose pubblicazioni di carattere speciale sui singoli porti, rammento i seguenti scritti di carattere generale: BERTHOT, *Traité des ports de mer*, Parigi s. d., BELLET, *Les grands ports maritimes de commerce*, Parigi s. d.; DE ROUSIERS, *Les fonctions économiques des ports maritimes modernes*, in « Revue Économique Internationale », dic. 1904; BELLET, *Les ports maritimes français*, Parigi 1911; HOWE, *The sensitiveness of the modern Seaport*, in « The Economic Journal », sett. 1912.

Alla bibliografia del precedente capitolo, sulla questione delle vie navigabili interne, *adde* i seguenti scritti ispirati allo stesso indirizzo teorico criticato del Colson e del Moulton: BELLET, *Les canaux: un instrument de transport du passé*, in « Annales des sciences politiques », 15 luglio 1907: BELLET, *Une nouvelle Évolution des moyens de tranport. Du canal au chemin de fer*, in « Revue d'Économie Politique », maggio giugno 1911.

degli interessi privati; perchè in questo campo è necessario aver riguardo tanto agli interessi privati quanto a quelli della collettività e solo l'esercizio di Stato è in grado di garantire che gli interessi privati e quelli pubblici abbiano uguale difesa [1]).

Dall'altra parte gli avversarî dell'esercizio *pubblico* ferroviario insistono sull'argomento consueto della inattitudine dello Stato a sostituire la privata iniziativa, ad ordinare economicamente l'azienda ferroviaria, come qualsiasi azienda commerciale ed industriale, ed affermano che la gestione statale è sempre più costosa di quella privata; il che tende ad impedire, in sostanza, che si conseguano gli stessi fini pubblici, in quanto costringe lo Stato o ad adottare tariffe più elevate di quelle che si avrebbero in regime di servizio privato e a riversare l'onere del maggior costo, sotto forma di imposte, su tutti i cittadini.

La logica e l'esperienza dimostrano che, con questo metodo, si può seguitare, in questo come in tanti altri analoghi problemi, a battagliare per anni ed anni senza che si arrivi mai a nessun resultato. Il che diventa praticamente un male gravissimo, perchè le opposte convinzioni dei teorici influiscono senza dubbio sull'orientamento dell'attività legislativa ed hanno capacità di deviarla da quelle soluzioni che sono veramente corrette e logiche, come quelle che derivano dalla osservazione dei fatti concreti, anzichè dall'apriorismo astrazionista.

Gli interessi privati e quelli pubblici sono ugualmente difesi nel regime dell'esercizio statale, dicono i difensori di questo sistema. Ma come si può affermarlo con tanta sicurezza, se non sappiamo *a priori* quale sia l'ordinamento effettivo del servizio statale e neanche i bisogni pubblici cui occorre soddisfare e quanto sia possibile ed utile sacrificare ad essi l'interesse privato dell'azienda, che si confessa non trascurabile? E viceversa, ammesso pure che sia dimostrato che il costo dell'esercizio ferroviario è per sua natura maggiore di quello pubblico e che occorre quindi far pagare a tutti i cittadini, sotto forma d'imposta, il maggior aggravio, come si può decidere se questo è o non è conveniente alla pubblica economia quando non sappiamo di quanto il costo dell'esercizio statale superi, in concreto, quello dell'esercizio privato e fino a qual punto questo sacrifizio sia giustificato dai fini pubblici, che, in quel momento e in quel paese, urge di conseguire?

---

[1]) Sostiene, tra i più recenti scrittori, assai efficacemente questa tesi TANGORRA, *Trattato*, cit., p. 483.

Non si può escludere che l'esercizio privato delle ferrovie, ispirandosi a criterî che non son più soltanto economico-privati, quando vige tutelatore e moderatore il controllo dello Stato, possa, meglio che l'esercizio di Stato, corrispondere talora alla convenienza pubblica, appunto perchè impone sacrifizî minori alla collettività, pur difendendone a sufficienza i supremi interessi [1]).

Innanzi tutto si deve constatare che vi fu un periodo della storia ferroviaria, in cui, a confessione anche di alcuni fra i più rigidi difensori dell'amministrazione di Stato, questo sistema, quando pur sia accolto, non può discostarsi gran fatto dagli ordinarî criterî economico-privati nella sua gestione.

Si tratta del periodo di formazione della rete ferroviaria, che l'Ulrich, vigoroso e spesso felice sostenitore del principio economico-pubblico, chiama senz'altro «il periodo economico-privato» [2]). Quando, dice l'autore, la rete ferroviaria di un paese è in formazione, il principio economico-privato è quello che conviene anche per le ferrovie pubbliche. Altrimenti, aggiunge, le località che ancora non hanno alcuna ferrovia subiscono un doppio danno: in primo luogo non son fornite di alcuna linea e soffron la mancanza dei vantaggi direttamente e indirettamente portati dalle ferrovie; in secondo luogo debbono sopportare, certamente ove sia applicato il principio della gratuità e probabilmente ove si adotti il principio della tassa, le spese di quei vantaggi che son goduti dalle località fornite di ferrovie e loro concorrenti nella produzione. Poichè dunque, in questo periodo, il criterio economico-pubblico di gestione non apparisce ancora applicabile, manca la ragione fondamentale della avocazione del sistema ferroviario allo Stato e quindi la gestione privata ha la prevalenza [3]).

[1]) Gli scrittori Inglesi, in materia di ordinamento ferroviario, sono tutt'altro che favorevoli al principio della nazionalizzazione, ma tuttavia convengono sulla necessità di un controllo effettivo dello Stato e dicono che questo è il problema fondamentale. Cfr. ad es., tra i più autorevoli, LAWSON, *British railways*, cit., pp. 306 ss.: « The crux of the matter is — Can a *bona fide* effective State control be created either out of the existing Railway Department of the Board of Trade or out of the Bailway Commission or by some new combination? ».

[2]) ULRICH, *Teoria generale delle tariffe ferroviarie*, cit., p. 144.

[3]) Si noti però che quanto è detto nel testo è da considerarsi puramente come la spiegazione di un periodo storico, quello iniziale della storia ferroviaria, non già come una immanente necessità ogniqualvolta coesistano, in un paese, regioni più ricche e meglio servite dai trasporti ferroviari ed altre più povere o più imperfettamente servite. Chè anzi, in un certo momento della evoluzione economico-politica di un paese, come è accaduto alla Svizzera (cfr. p. 893, n. 1), può essere quella situazione un vero stimolo all'introduzione della gestione di Stato e del criterio economico-pubblico, per correggere le naturali disuguaglianze.

Ma questa è una ragione d'ordine negativo, che tuttavia dimostra la possibilità di coincidenza approssimativa dei criterî di amministrazione privata col *maximum* relativo di pubblica convenienza. Vi è poi un'altra ragione, di carattere positivo, che sfugge all'autore, ma che, secondo me, ha grande importanza.

L'applicazione del principio privato porta, come già vedemmo, alla massima individualizzazione delle tariffe secondo il criterio del valore del servizio, con vantaggio comparativo dei trasporti più poveri e a maggior distanza. Naturalmente, come vedemmo, ciò può essere fonte di ingiustizie e anche di danno, checchè in contrario si affermi, ma, quanto ai danni, e lo stesso si dica dei vantaggi, non si possono misurare se non riferendoci all'ordinamento economico concreto, in cui il sistema si attua. Ora se si pensa che quelle pratiche conseguenze della rigida attuazione del criterio economico-privato si traducono in un valido impulso a pro del grande commercio nazionale di esportazione e più particolarmente del commercio delle merci meno ricche, si comprende come il sistema di gestione privata possa, in certi periodi della attività economica dei popoli, nonostante le sue innegabili ingiustizie e nonostante i suoi danni, come il sacrifizio che impone al commercio locale, corrispondere, in massima, meglio che il sistema di Stato, agli interessi pubblici, quali si presentano in quel momento, o almeno agli interessi prevalenti in quel momento e che danno alla vita pubblica, potremmo dire, la sua intonazione. Ciò spiega quel lungo periodo della storia ferroviaria degli Stati Uniti, in cui la gestione privata ha libero campo senza il menomo controllo dello Stato (fino al 1887) e quell'altro (dal 1887 a pochi anni or sono) in cui il controllo dello Stato non giunge sino ad una vera e propria disciplina delle private tariffe, ma si limita ad una pura indiretta sorveglianza, lasciando alle imprese private assai largo campo di applicare il loro criterio. Non si può negare che anche con quel mezzo gli Stati Uniti agevolassero indirettamente la formazione della unità economica nazionale e l'espansione commerciale all'estero e che quindi, fino a un certo punto, l'applicazione più rigida del principio economico-privato non fosse disforme dagli interessi pubblici prevalenti; o meglio, dal *maximum* relativo della convenienza pubblica, vista nel suo aspetto storico, l'unico ammissibile.

È certo che sotto il regime privato le ferrovie americane hanno saputo al tempo stesso realizzare grandi economie nel costo del servizio e consentire al pubblico, con notevoli riduzioni di prezzi, una larga partecipazione ai vantaggi conseguiti dall'im-

presa. Gioverà, per documentare il fatto, tener presenti le resultanze statistiche.

Dal 1882 al 1910 le ferrovie nord-americane videro aumentare del 116 % il chilometraggio delle loro linee, del 162,8 % il capitale impiegato nelle strade ferrate e nell'equipaggiamento, le entrate lorde del 285,2 %; contemporaneamente le unità del traffico (miglia-tonn. e miglia-passeggieri riunite) aumentarono del 516,1 %. I dati sono i seguenti [1]:

Anni	Lunghezza strada in miglia	Costo strada ed equipaggiamento	Unità traffico (tonn. e pass. miglia)	Entrate lorde
1910	248.861	L. st. 3.247.256.000	289.495.958.000	L. st. 584.288.000
1882	115.412	» » 1.235.502.000	46.990.678.000	» » 151.664.000
Incr. o decr.	+ 130.499	+ 2.011.754.000	+ 242.505.280.000	+ 432.624.000
Incr. o decr. percentuale	+ 116.0	+ 162.8	+ 516.1	+ 285.2

Resulta dalle precedenti cifre che con un aumento del 116 % nella lunghezza della strada e del 163 % nel costo della strada e dell'equipaggiamento, vi fu un aumento del traffico del 516,1 %; cosicchè dal 1882 al 1910 la diminuzione del capitale impiegato per unità di traffico fu del 57,2 %. Contemporaneamente le spese di esercizio aumentarono da L. st. 96.493.000 a L. st. 415.288.000, cioè del 330,4 %, vale a dire, per unità di traffico, decrebbero da d. 493 a d. 344, cioè del 30,2 %.

Furono dunque, anche per evidente influenza dell'esposta legge dei « ritorni crescenti », realizzate straordinarie economie. Ed il pubblico ne beneficò largamente. Mentre il traffico infatti aumentava del 516,1 %, le entrate per trasporto merci e passeggieri aumentavano del 283,0 %; ossia il prezzo medio per unità di traffico diminuì del 37,8 %, come dimostrano le cifre seguenti:

Anni	Proventi merci e passeggieri	Unità traffico	Prezzo medio unità traffico
1910	L. st. 537.768.000	289.495.958.000	d. ·446
1882	» » 140.399.000	46.990.678.000	» ·717
Incremento o decr.	+ 397.368.000	+ 242.505.280.000	.— ·271
Incremento o decr. per cento.	+ 283.0	+ 516.1	— 37.8

[1]) Cfr. ACWORTH-PAISH, *British railways*, cit., pp. 723 ss.

I maggiori vantaggi, per la riduzione dei costi, andarono a beneficio delle merci, il cui prezzo medio di trasporto dal 1882 al 1910, si ridusse, per unità (tonn.-miglio) del 38,8 %; mentre la riduzione per miglio passeggieri era appena del 19,2 %, come resulta dal seguente prospetto:

Anni	Proventi merci	Prezzo medio tonnellata-miglio	Proventi passeggieri	Prezzo medio passeggiero-miglio
1910	L. st. 404.236.000	d. 377	L. st. 133.531.000	.989
1882	» » 101.204.000	» 618	» » 39.195.000	1.224
Incr. o decr.	+ 303.032.000	— ·241	+ 94.336.000	— ·235
Incr. o decr. per cento	+ 299.2	— 38.8	+ 240.6	— 19.2

Senza dubbio questi ed altri fatti dimostrano che l'esercizio ferroviario privato, quando le condizioni favorevoli d'ambiente consentono larga riduzione di spese per unità di traffico e quindi grande aumento di guadagni, può, ed anzi deve, sotto lo stimolo della concorrenza, consentire una larga partecipazione del pubblico alle crescenti economie. Ma non si deve dimenticare il rovescio della medaglia, cioè la ineguaglianza nella distribuzione dei vantaggi ai consumatori del servizio sotto forma di diminuzione dei prezzi e la possibilità che da questa diseguaglianza derivi un danno pubblico, anche considerevole. Fu appunto contro questo pericolo che più volte, senza mai conseguire del tutto l'effetto, cercò premunirsi la legislazione ferroviaria americana, dal 1887 in poi. Nel 1887, dopo una lunga inchiesta, fu votato l'*Interstate Commerce Act*, che rappresenta il primo importante tentativo nord-americano di regolare le tariffe ferroviarie secondo principî d'« interesse pubblico ». Furono impedite parecchie « discriminazioni », cioè applicazioni di tariffe preferenziali a certi clienti, a certe merci o a certi percorsi; furono proibiti i « pools », fu istituita una commissione permanente, l'« *Interstate Commerce Commission* », incaricata di sorvegliare l'esecuzione della legge e di decidere sui ricorsi ad essa presentati contro le compagnie per inosservanza delle disposizioni legislative, specie in materia di tariffe. La Commissione, fino alle riforme del 1906 e del 1910, non ebbe però alcuna facoltà di fissare le tariffe di sua iniziativa e neanche di opporsi agli aumenti delle tariffe in vigore, se non in seguito a ricorso delle parti; anzi, per avere qualche volta proceduto, di sua iniziativa, alla fissazione delle tariffe, fu richiamata dalla Corte Suprema all'osservanza della legge. Cosicchè

si può, senza tema di errore, asserire che, fino agli ultimi anni, la libertà delle compagnie nella fissazione delle tariffe e in genere nell'esercizio dell'impresa con criterî economico-privati, fu appena lontanamente ed imperfettamente limitata dalla pubblica autorità. Il che fu senza dubbio una fonte d'ingiustizia e di danno per certe categorie di consumatori; ma anche nel giudicare l'importanza di questo fatto, giova riferirsi all'ambiente americano.

Coloro che teorizzano con troppa facilità, e perciò con poco fondamento, sui vantaggi assoluti dei due sistemi d'esercizio, economico-privato ed economico-pubblico, prescindendo dalle condizioni d'ambiente, dovrebbero domandarsi le ragioni per le quali in due diversi paesi, la Germania e gli Stati Uniti, hanno prevalso i due opposti sistemi, con risultati indiscutibilmente grandi, se non tutti ugualmente favorevoli.

Nella Repubblica Nord-Americana, ove le grandi organizzazioni finanziarie private dominano, sotto tutti gli aspetti, la vita economica del paese (cfr. anche § 172) e presiedono alla grande politica d'esportazione e di penetrazione all'estero, chiedendo allo Stato soltanto l'integrazione protettiva, l'ordinamento ferroviario economico-privato, che porta alla massima individualizzazione delle tariffe, che protegge il grande commercio e la grande industria a danno del piccolo commercio, della piccola industria e del traffico intermediario, che promuove specialmente i trasporti a grande distanza con tariffe differenziali, si adattò assai bene, per molto tempo almeno, a quel tipo d'organizzazione e non si può dire che rappresentasse un ostacolo, ma anzi un mezzo per conseguire gli intenti di quella politica economica.

In Germania, invece, in cui lo Stato presiede a tutto l'ordinamento economico del paese e domina le imprese private, armonizzandone secondo il suo criterio sovrano gli interessi (nel campo dei trasporti disciplina concordemente, specie col mezzo delle tariffe, l'attività delle ferrovie, delle vie acquee, delle linee di navigazione marittima), il regime *ferroviario* economico-pubblico è un aspetto del sistema nazionale di organizzazione statale delle energie produttive, e mira anch'esso a conseguire resultati affini, non però identici, a quelli americani seguendo precisamente l'opposta via.

Come dunque può essere lecito asserire che l'un sistema è, in astratto, preferibile all'altro? Nella Repubblica Nord-Americana il regime economico-pubblico a tipo germanico non sarebbe neanche concepibile; ancor oggi, dopo tutte le riforme, lo Stato si limita a una semplice condotta moderatrice. La Germania invece, checchè

altri dica in contrario, deve proprio alla sua organizzazione di Stato, anche ferroviaria, in parte almeno, il successo della sua politica di penetrazione, anzi d'invasione economica all'estero, senza che appaia davvero soverchio l'aggravio imposto alle finanze statali almeno per le principali reti statali, ove il coefficiente d'esercizio, pur essendo superiore a quello delle reti ferroviarie private della Francia, rimane assai inferiore a quello delle ferrovie di Stato d'altri paesi [1]).

Tutto questo per altro se impone di riconoscere gli utili servizî che la gestione privata può rendere al paese in certe condizioni e soprattutto il rapporto palese fra il sistema di gestione e le condizioni generali economiche e politiche, non impedisce di riconoscere (è cosa del tutto diversa) che l'applicazione rigida del principio economico-privato presenta, anche nel servizio ferroviario, pericoli non lievi, come dimostra, meglio d'ogni altro, il caso dell'Inghilterra.

La concorrenza fra le compagnie ferroviarie è stata in Inghilterra favorita per lungo tempo dalla legislazione, che ha creduto in tal modo di servire il pubblico interesse, fedele ai principî della scuola classica, da cui non osò discostarsi che temporaneamente e senza notevoli effetti pratici con l'atto del 1844, più che altro per influenza personale del Gladstone. Appena oggi, dopo tanto cammino, in seguito ad una esperienza quasi secolare e non sempre felice, si ritorna a quel principio che il grande uomo politico voleva dominasse la legislazione ferroviaria: il pubblico controllo assiduo e vigile, e, quel che più conta, *armato*, cioè forte della facoltà, consentita dal legislatore, di rivendicare allo Stato le ferrovie private, quando sembri di pubblica convenienza.

Il « Comitato d'inchiesta » del 1844, di cui era gran parte il Gladstone, propose al Parlamento due « raccomandazioni » per regolare la concessione delle nuove ferrovie, che, debitamente trasformate e seriamente applicate, avrebbero inaugurato un'êra nuova nella storia ferroviaria inglese. Secondo il primo articolo, quando l'impresa ferroviaria, dopo quindici anni, distribuiva un dividendo del 10 %, spettava al governo la facoltà di rivedere le tariffe, garantendo però alla compagnia quel dividendo, se la revisione l'avesse fatto discendere al di sotto di quel limite. Con il secondo articolo, quello veramente fondamentale, conferivasi al governo,

[1]) Su ciò cfr. AMOROSO, *op. cit.*, in « Giornale » cit., dicembre 1911, p. 606. Il coefficiente d'esercizio, per l'anno 1908, è da lui calcolato per le ferrovie di Stato Prussiane in 72,30, per quelle Bavaresi in 73,32, per quelle Sassoni in 74,06. Per le Italiane di Stato: 82,65: Austriache di Stato, 79,60.

per le nuove linee, dopo quindici anni di esercizio, la facoltà di rivendicarle allo Stato, ad un prezzo pari a venticinque volte il profitto divisibile, calcolato sulla media dei tre ultimi anni. Certo così come stavano, ed anche come furono poi definitivamente approvati, i due provvedimenti erano manchevoli e pericolosi. In virtù del primo infatti lo Stato veniva ad assumersi il non lieve rischio di assicurare alle compagnie un dividendo così elevato, quando la revisione delle tariffe avesse fatto discendere il dividendo al disotto del livello raggiunto. Manifesta ed ingiusta limitazione alla libera facoltà dello Stato di riordinare le tariffe ferroviarie, nel pubblico interesse. Quanto al secondo articolo conteneva senza dubbio un principio fecondo, che il Gladstone ebbe l'alto merito di abbracciare e propugnare e che avrebbe senza dubbio potuto influire potentemente sull'economia ferroviaria inglese, se i tempi non fossero stati avversi. Il Gladstone, nel « bill » proposto al Parlamento, lo aveva giustamente emendato, stabilendo che lo Stato non avrebbe mai in nessun caso assunto come base del prezzo di riscatto un dividendo superiore al dieci per cento.

Ma il Parlamento, sotto la pressione degli interessi ferroviarî e con un' arrendevolezza per parte di Gladstone, che parve soverchia ed ebbe forse per motivo il grande fascino delle dottrine Manchesteriane, allora trionfanti, modificò il secondo articolo, in modo da renderne meno facile, perchè più pericolosa per lo Stato, l'applicazione. Fu deliberato che il prezzo di compra sarebbe stato definito per arbitraggio, se il divivendo era inferiore al dieci per cento e si sarebbe stabilito in venticinque volte il dividendo in ogni altro caso, comunque il dividendo raggiungesse il più alto livello [1]).

Ad ogni modo il principio fecondo che la legge conteneva avrebbe potuto trovare in seguito degno svolgimento ed opportune applicazioni, ma così non accadde, sia perchè il Gladstone, da più gravi problemi occupato, abbandonò, o quasi, il problema ferroviario, sia perchè le correnti intransigentemente liberiste accentuarono il proprio trionfo dottrinale e legislativo. Prevalse il principio della libera concorrenza che, per lungo tratto di tempo, parve opportuno piuttosto di stimolare che di frenare e solo negli ultimi anni fu parzialmente integrato, più che sostituito, dal principio del pubblico controllo.

Oggi però si riconosce anche dagli scrittori meno favorevoli all'intervento statale che il controllo pubblico sulle ferrovie, come

[1]) Su ciò cfr. CLEVELAND-STEVENS, *op. cit.*, pp. 102, ss.

oggi è costituito, è addirittura inefficace, non solo in confronto di quanto accade in Germania, ma anche degli Stati Uniti; dati i poteri attuali della « Interstate Commerce Commission » [1]).

Se diamo uno sguardo alla statistica finanziaria delle ferrovie Britanniche troviamo che la situazione finanziaria nel 1911 era la seguente [2]):

	Capitale netto L. st. migliaia	Redditi lordi L. st. migliaia	Redditi netti L. st. migliaia	Percentuale reddito netto
Inghilterra e Galles . . .	944.764	109.190	L. 40.937	4.3
Scozia	136.461	13.428	5.947	4.4
Irlanda.	43.591	4.511	1.697	3.9
	1.124.816	127.199	48.581	4.3

Alcuni anni innanzi, al 30 giugno 1906, se stiamo alle indagini accurate del Ripley [3]), il rapporto percentuale del reddito netto al capitale netto poteva negli Stati Uniti valutarsi al 6 %, notando però che delle 24 compagnie americane considerate dall'autore, ben 14 superavano questa media e tra queste alcune fra le più importanti per lunghezza delle linee e densità di traffico. Così la « Pennsylvania », la seconda fra tutte per estensione (miglia 10754) e la prima per densità di traffico (tonn.-miglia 4.742.000) aveva un reddito netto dell'8,3 %. La « Union Pacific » con 6422 miglia e tonn. miglia 1.203.000 raggiungeva il 10 % e la « Northwestern » con 7453 miglia e 1.094.000 tonn.-miglia il 9.2.

Naturalmente non si possono fare paragoni precisi, in base alle precedenti cifre; se si pensa alla grande diversità delle condizioni d'ambiente. Ma un fatto resulta chiarissimo e sicuro: che fra le cause della depressione del reddito nel Regno Unito deve annove-

[1]) Il Lawson, *op. cit.*, p. 313, scrive: « If the trader had, as in Germany, a concise code of rates and regulations he could always find out for himself what was the proper legal charge in a given case. In this country he very seldom can. When he has satisfied himself that he is being overcharged he has no prompt and inexpensive remedy. He must fight it out in the first instance with the railway officials. Failing satisfaction from them he may go to the Board of Trade, where he will get good advice, but no more. For an effective decision he must go still higher to the Railway and Canal Commissioners. In practice he finds that every disputed rate involves a laborious and costly lawsuit ».

[2]) Lawson, *op. cit.*, p. 41.

[3]) Ripley, *Railways — Finance and organization*, cit., p. 75.

rarsi il soverchio frazionamento della rete ferroviaria fra un numero straordinario di linee. Negli Stati Uniti, nel 1906, una rete di 216.804 miglia era ripartita fra 24 compagnie, due delle quali avevano una rete superiore alle diecimila miglia (« Rock Island »: 14200; Pennsylvania, 10754); nel Regno Unito, nel 1911, una rete di 23.417 miglia era esercitata da oltre duecentocinquanta compagnie delle quali, è vero, appena un centinaio indipendenti e appena una trentina assorbenti la maggior parte della rete. Ma pure la differenza è evidente! La compagnia dell'Inghilterra che aveva la rete più estesa era la « Great Western Railway » con 2960 miglia appena.

Senza voler esagerare neanche l'importanza di questi dati, è certo che la limitazione del campo di sfruttamento fu, ed è tuttavia, una causa di debolezza per le compagnie Inglesi e fa sì che il sistema dello esercizio privato, tanto più in quanto il controllo statale è assai minore che negli stessi Stati Uniti, dia meno lieti resultati anche finanziarî. Lo stesso, certo salutare, processo di amalgamazione che pur si è andato, per tendenza naturale, affermando negli ultimi tempi, avrebbe proceduto con ben altra intensità, se l'azione dello Stato fosse stata più decisa, come accennava ad essere sotto il Gladstone e, pur mantenendo il principio del servizio privato, avesse favorito più l'integrazione fra le compagnie che la concorrenza fra esse. È difficile sostenere che l'ordinamento ferroviario Inglese è il migliore possibile per la nazione. Qua dobbiamo riconoscere, come già vedemmo in altri campi, l'influenza decisiva della concezione assenteistica dello Stato. La quale avrà magari, fino a un certo momento, contribuito a deprimere le tariffe, sotto lo stimolo della concorrenza, ma è oggi senza dubbio d'impedimento serio a una più razionale sistemazione dell'azienda.

Ma se la realtà, nella politica ferroviaria, come in quella commerciale, ci dà esempi evidenti di volontaria deviazione dal massimo di convenienza nazionale, mentre d'altro lato ci dimostra l'intimo rapporto tra la costituzione economico-politica dei paesi e il sistema di organizzazione dei trasporti [1]), non autorizza affatto le conclusioni assolute, di cui parecchi scrittori si compiacciono.

---

[1]) Un altro evidente esempio ci può essere offerto dalla Svizzera. Non poche e non lievi furono le ragioni che persuasero la Svizzera a rivendicare allo Stato le sue ferrovie. Innanzi tutto, per la costituzione oro-idrografica del territorio, lo sviluppo della rete ferroviaria era stato, ed è tuttavia, molto ineguale. Una fitta rete di ferrovie si stabilì prontamente là dove minori erano le difficoltà da superare, cioè sull'Altipiano Nord-orientale, ai piedi del Giura e delle Alpi, in regioni naturalmente più ricche. Una metà della Svizzera è attraversata da importanti ferrovie

Anzi, come sempre, ogniqualvolta si separa uno dei molti elementi dalla cui combinazione dipende la preferibilità di una delle due forme di esercizio ferroviario si rischia di giungere a conclusioni molto discutibili.

L'esercizio di Stato, si dice, è d'ordinario più costoso di quello privato, cioè presenta un più elevato « coefficiente di esercizio » (intendesi per coefficiente d'esercizio il rapporto fra il totale delle entrate fatte uguale a 100 e le spese ordinarie e complementari d'esercizio), ma viceversa presenta anche un più alto incremento del prodotto chilometrico, indice a sua volta dell'incremento del traffico [1]). Da ciò risulterebbe che « l'esercizio di Stato è più conveniente quando le condizioni economiche e finanziarie di un paese sono in periodo ascendente, mentre nei periodi di depressione è più conveniente l'esercizio privato, che meglio riesce a contenere le spese ». E perchè mai? E non potrebbe anzi con fondamento di ragione sostenersi proprio il contrario: che nei periodi di depressione giova appunto stimolare lo sviluppo del traffico, sia pure sostenendo un maggior costo, quando ciò sia compensato dagli alti beneficii che ne derivano, quando si consegua un fine pubblico così importante ed urgente, quale è quello di rinnovare e riordinare le correnti del traffico? D'altra parte, quando l'iniziativa privata, per la sua vivacità ed arditezza, dà garanzie sufficienti che non si tra-

---

con grande movimento commerciale; l'altra metà, non sembri esagerato, nè è quasi priva. Lo Stato rivendicando le ferrovie, ebbe prima di tutto il proposito, che non si può dir certo ancora attuato, di render meno grave se non di far sparire del tutto, chè sembra impossibile, questa stridente disuguaglianza, stimolando con nuove costruzioni ferroviarie lo sviluppo economico delle regioni meno fortunate.

Ma volle anche lo Stato federale iniziare una vera e vigorosa politica ferroviaria, che è specialmente da considerarsi, sotto due principali punti di vista, di grande interesse pubblico.

La Svizzera è, per eccellenza, un paese di transito internazionale e deve quindi, con ogni arte di governo, mantenere, sviluppare e regolare questa sua fonte di benessere; il che era ben difficile o comunque men facile, nonostante il controllo dello Stato, quando le ferrovie, in mano dell'industria privata non solo erano tentate a seguire piuttosto la convenienza propria che, per diretto proposito, quella del paese, ma quel che è peggio, eran sotto la minaccia continua di infiltrazioni capitalistiche forestiere, causa e strumento di un pericoloso controllo straniero sui mezzi di trasporto.

L'altra potentissima ragione economica fu la necessità di cementare l'unione fra le città e la campagna a vantaggio reciproco, ma specialmente col fine di promuovere la piccola industria campagnuola che in Svizzera ha una speciale importanza, e più generalmente l'attività interna del paese, a cui è pur necessario rivolgere ogni maggiore cura, data anche la limitata importanza dei centri cittadini e della grande industria cittadina. Cfr. su tale argomento FERRONI, *Un organismo ferroviario moderno — Le ferrovie di Stato Svizzere*, Bologna, 1911.

[1]) AMOROSO, *op. cit.* e *l. cit.*, p. 608.

lascierà mezzo alcuno per stimolare l'espansione economica del paese, può sembrare preferibile l'esercizio privato, nonostante i pericoli di una meno equa distribuzione dei costi fra le diverse classi dei consumatori, che del resto la sorveglianza dell'autorità pubblica potrebbe parzialmente correggere.

E a proposito dei prezzi a classi non si può neanche attribuire al solo esercizio privato il torto di una eccessiva ed ingiusta « discriminazione » dei prezzi, quasi che l'esercizio pubblico fosse necessariamente immune da questa colpa. Certo con l'esercizio privato la distinzione tende ad essere prevalentemente economica, con quello pubblico prevalentemente politica, ma nulla dimostra *a priori* che la seconda sia preferibile alla prima, tutto dipendendo dalla qualità della distinzione in rapporto con le concrete necessità del paese.

E così altre generalizzazioni non appariscono fondate. È vero, in generale, che le amministrazioni private tendono ad una maggiore economia nel personale, ma si esagera molto quando si giudicano difetti insopprimibili delle amministrazioni di Stato l'esuberanza del personale e lo scarso rendimento degli agenti ferroviarî. Si fanno, come sempre, paragoni senza base, prescindendo dalla infinita diversità delle condizioni d'ambiente e della organizzazione delle aziende sia di Stato che private. Ben dice l'Amoroso che il problema di determinare il personale occorrente per una rete è tra i più difficili e più controversi della scienza ferroviaria e che la quantità del personale è funzione di molte quantità: per esempio la lunghezza della rete, le condizioni tecniche e topografiche delle linee, l'ampiezza delle stazioni e degli impianti fissi, l'estensione del movimento operaio e così via.

Lo stesso autore, a cui si debbono in proposito ricerche e calcoli assai pregevoli, prende in considerazione dieci ferrovie dell'Europa continentale e occidentale: le ferrovie di Stato del Belgio e dell'Austria, quelle di Stato della Sassonia, della Prussia, della Baviera e Italiana e tra le private l'ex Adriatica e le francesi dell'Est, del Nord e la Paris-Lyon-Mediterranée. Confrontando due elementi, cioè il prodotto chilometrico e il numero di agenti chilometrico, egli stabilisce mediante opportuni calcoli, gli scarti, cioè le differenze che presentano in più o in meno il numero chilometrico degli agenti per singole reti rispetto alla media delle 10 considerate, in relazione al prodotto chilometrico di ciascuna. Considera questi scarti come numeri indici del rendimento degli agenti nelle singole reti ed arriva, con questo metodo interpolatorio, alla con-

clusione che hanno scarti positivi e quindi rendimento degli agenti inferiore alla media, in ordine decrescente, le reti Austriaca, Italiana, Sassone, Belga ed in proporzioni minori l'ex-Adriatica; hanno invece scarti negativi e quindi rendimento degli agenti superiore alla media, in ordine crescente, la Bavarese, la Est, la Prussiana, la Nord ed in massime proporzioni la P. L. M.

Naturalmente queste conclusioni non possono avere un valore assoluto, anche perchè resultano dal confronto di due soli elementi, il prodotto chilometrico e il numero di agenti chilometrico, ed andrebbero integrate dalle considerazioni di tutte le condizioni, particolarmente topografico-geografiche, tecniche e commerciali, dalle quali il rendimento degli agenti dipende.

Comunque ne resulta sufficientemente dimostrato che il rendimento degli agenti può essere, anche sotto il regime di Stato, considerevole, maggiore di quello che si verifica sotto alcune amministrazioni private, confermando ancora una volta l'infondatezza dell'assioma, che proclama l'inattitudine dello Stato, cioè di ogni Stato, alla gestione della impresa ferroviaria per la colpevole ed anti-economica arrendevolezza degli organi statali verso il personale ferroviario.

D'altra parte chi considera il problema dal vero ed unico punto di vista da cui deve essere giudicato, quello della pubblica convenienza, vede chiaro che anche l'economia sul personale è una questione di limiti, che cioè l'economia sul personale deve essere conciliata con l'equo trattamento del personale stesso e con l'ottimo andamento del servizio, dai quali punti di vista l'impresa privata non tende certo ad assicurarsi il primato. Quella gestione che assicurasse la massima economia sul personale, sacrificando il servizio e sfruttando il personale, dovrebbe considerarsi anti economica, nel buon senso di questa parola.

§ 222. — Dicemmo brevemente nel capitolo sull'impresa dei sindacati nell'industria dei trasporti marittimi. Ci troviamo di fronte a veri e propri cartelli, ad accordi fra le singole imprese di trasporto di una linea o di una zona determinata per la ripartizione del traffico.

Più che stabilire la cerchia d'azione dei confederati, per esempio col fissare il numero delle navi di cui si varrà ciascuna impresa o col ripartire gli itenerarî, si suole dividere propriamente il traffico, assegnandone una percentuale ad ogni compagnia e distribuendo in proporzione l'incasso (cfr. § 126). Se questa è la sostanza degli ac-

cordi fra le imprese bisogna non dimenticare che i confederati debbono premunirsi contro la concorrenza degli armatori liberi che non può essere interamente soppressa. Perciò ricorrono ad alcuni espedienti, tra i quali ha speciale importanza il *rebate system*. Per assicurarsi la fedeltà dei proprî clienti e per toglierne agli estranei (*outsiders*), la « conferenza » fa noto a tutti i caricatori che se per un certo periodo di tempo (quattro o sei mesi) si varranno per le loro spedizioni esclusivamente delle navi confederate, saranno accreditati per una somma pari a una percentuale (generalmente il 10) dell'ammontare complessivo dei noli dovuti in quel periodo. Codesta somma non è pagata subito dagli armatori al caricatore fedele, ma dopo un altro tratto di tempo (quattro o sei mesi), in cui egli abbia mantenuto la sua fedeltà (*defered rebate*). Il principio cardinale del sistema è dunque che un caricatore il quale durante un certo periodo non si vale esclusivamente delle navi confederate, perde il diritto allo sconto non solo per le merci caricate in quel torno di tempo, ma anche per quelle trasportate nel precedente periodo [1]).

Diversi scrittori hanno cercato di dimostrare i grandi vantaggi di cui sarebbe fonte pei consumatori del servizio di trasporto marittimo l'intesa fra le compagnie, anche nella forma in cui essa è apparsa sino ad oggi. Ma forse essi hanno dimenticato l'altro aspetto del problema, poichè è un fatto che, quegli accordi presentano tutti gli inconvenienti dei « cartelli », alla cui famiglia appartengono.

Innanzi tutto, comunque si costituiscano per un tempo indeterminato, è certo che svolgono la loro azione specialmente durante i periodi di bassi noli, mentre il vincolo sindacale si rallenta, e la concorrenza, più o meno, risorge nel periodo di noli alti. In sostanza (e lo stesso abbiam visto accade dei cartelli), le « intese » del trasporto marittimo, nel perpetuo ondeggiare dei noli, lasciano inalterata, quando si manifesta, la tendenza all'aumento e limitano invece quella alla diminuzione, quando, pei rapporti momentanei fra domanda ed offerta di tonnellaggio, ha occasione di manifestarsi: tolgono insomma ai consumatori una parte di « rendite » nei momenti di ribasso, ma si guardano bene dal compensare la perdita quando i

---

[1]) Questo metodo di differire il pagamento dello sconto è generale nelle « conferenze » inglesi, come resulta dalla relazione della *Royal Commission on Shipping Rings* (cfr. KIRKALDY, *British shipping*, pp. 181 ss.) non già particolare alla conferenza per le linee dell'Africa del sud, come parrebbe in SUPINO, *op. cit.*, p. 290. Incidentalmente avvertasi che, come resulta dalla cit. relazione, lo sconto accordato ai « fedeli » dalla conferenza delle linee africane è del 5 e non del 10 %, come dice il SUPINO, *l. cit.*, e il pagamento vien fatto dopo dodici mesi di fedeltà e non dopo quindici.

noli rialzano. Insomma come dicevamo, accade delle « intese » proprio quello che accade dei cartelli, con sensibile differenza in confronto coi grandi *trusts,* ai quali non si può negare una influenza profonda e costante sui prezzi, una vera e propria, e spesso benefica, azione equilibratrice.

Inoltre le intese, come i cartelli, ben lungi dal costituire una impresa unica o almeno una organizzazione unica più economica di imprese varie, col sacrifizio e con la trasformazione o adattamento di quelle meno resistenti, debbono, per necessità, lasciare in piedi anche le imprese inferiori, che magari la concorrenza avrebbe eliminato, anzi *assicurare ad esse la vita durante il momento del pericolo,* che è appunto quello del ribasso dei noli.

Infine questi accordi hanno spesso il carattere di accordi internazionali ed allora accade, come già altrove abbiamo avvertito pei sindacati industriali, e come, in questo argomento, l'esempio italiano ampiamente conferma, che tra le compagnie nazionali e quelle straniere si stabiliscono dei vincoli i quali possono proprio dare origine a una dipendenza pericolosa delle imprese nazionali dalle altre. E questo è un danno che solo per intendersi si potrebbe chiamare « politico », in quanto la limitazione di sviluppo della marina mercantile nazionale, quando pur si debba, tra le altre ragioni, a quei vincoli giuridico-politici, è evidentemente un fenomeno economico di fondamentale importanza per il paese.

Certo nessuno nega che con queste « intese » si cerchi di utilizzare un po' meglio il tonnellaggio complessivo delle imprese aderenti e rispetto alla sua quantità, con la limitazione del numero delle partenze, e rispetto alla sua qualità, utilizzando meglio le navi esistenti pei trasporti a cui più sono adatte. Ma questo non toglie affatto gli inconvenienti cui abbiamo accennato e che non si possono trascurare, come non dimostra che quello dell'« intesa », quale oggi si attua, sia proprio il miglior modo di provvedere, nel pubblico interesse, alla contingenza del ribasso dei noli.

Anche qua si porta in campo, come pei cartelli, la maggiore stabilità dei prezzi, cioè la minore variabilità dei noli, con gran vantaggio dei caricatori; ne sarebbe specialmente motivo il « rebate system » [1]). Ed è infatti vantaggioso direttamente pel caricatore e indirettamente per il pubblico poter calcolare in precedenza, con

---

[1]) In un « Annual Report of the Acting Consul General of Brasil » del 1913 (KIRKALDY, *op. cit.*, p. 201 leggesi: « The system has, among others, one great advantage, namely, that of ensuring the stability of freights ».

relativa sicurezza, le spese di trasporto, anzichè correr l'alea dei continui ondeggiamenti. Ma, senza negare che una maggiore stabilità si abbia, come non negammo pei cartelli, in quanto l'accordo frena la discesa dei noli, nel periodo in cui tendono a ribassarsi, è pur certo che, durante il periodo di prosperità e di alti noli, la « conferenza », quando pur sussista, si guarda bene dal moderare il rialzo, se pur lo potesse. Opera di evidente pubblico vantaggio sarebbe la moderazione dei noli tanto nel periodo di rialzo quanto in quello di ribasso, ma ciò non rientra negli scopi e nelle facoltà delle « conferenze »[1]).

Secondo me sono logiche due sole soluzioni in questa materia della organizzazione dei servizî marittimi: o la vera libertà, che non può essere, s'intende, mai assoluta della concorrenza e la sua spontanea azione limitatrice dei profitti o la formazione di organismi poderosi capaci veramente di attuare stabilmente un ordinamento più economico, i cui vantaggi, anche pel controllo rigido dello Stato, possono, come è accaduto in Germania, risentirsi in buona parte dal pubblico. Ma gli espedienti delle « intese » o « conferenze » presentano vantaggi scarsi e maggiori danni pei consumatori del servizio. Mettiamo pure, come dice il Supino, che il danno derivante al pubblico dal freno imposto al ribasso dei noli sia limitato dal persistere, almeno parziale, della concorrenza fra le compagnie contraenti e dalla concorrenza delle navi irregolari. Ma questo non basta, perchè la tesi da dimostrarsi era ben diversa; bisognava provare i « vantaggi parecchi ed evidentissimi » che l'autore, sulla scorta di precedenti autori, particolarmente il De Rousiers, attribuisce alle « conferenze ». E questi mancano.

Non alle « conferenze », ma alla concentrazione delle imprese, alla costituzione perciò di organismi poderosi dominatori del traffico marittimo, deve, tra le altre ragioni, il suo recente straordinario sviluppo la marina mercantile germanica. Ivi, nel 1914, due sole compagnie disciplinate da un unico controllo direttivo (la *Hamburg-Amerika* e il *Nordeutscher Lloyd*) assorbivano da sole il 40 % della flotta mercantile e attorno ad esse gravitavano parecchie compagnie

---

[1]) Un altro vantaggio, cui accenna il KIRKALDY, *op. cit.*, p. 199, è la sistemazione delle condizioni di trasporto per ciascuna via (« standardisation of the Charter Party used in each trade »). « Each trade hat is own special conditions and limitations, making its impossible to produce one standard Charter Party for all routes. But it is possible to prevent a very great amount of inconvenience and misunderstanding by making use of one standard Charte Party in each trade and this is being accomplished with very beneficial effects ».

secondarie. Una delle due, la *Hamburg-Amerika*, possedeva 68 linee, che facevano scalo in tutti i porti americani e traversavano il Pacifico da Hongkong a Manzanillo e dal Giappone a Puget Sund. Questa poderosa organizzazione era in grado di assicurare grandi economie nelle spese generali dell'azienda; di utilizzare al massimo grado e sempre tutta la flotta, col trasferirla di linea in linea a seconda delle momentanee esigenze del traffico; di introdurre rapidamente gli ultimi perfezionamenti tecnici; di ammortizzare in breve tempo il capitale d'impianto e perciò di rinnovare, a periodi relativamente brevi, il naviglio; di moltiplicare la quantità degli affari e perciò di ripartirne sopra un maggior numero di unità il costo totale, diminuendo i noli e sostenendo perciò vittoriosamente la concorrenza contro le compagnie estere; di attivare un servizio di impeccabile regolarità e perfezione e di garantire perciò, con questo mezzo e con la fondazione di agenzie commerciali all'estero, un numero sempre crescente di clienti in tutto il mondo.

§ 223. — Si riconosce ormai quasi concordemente la necessità di non abbandonare a sè stessa la marina mercantile, la necessità anzi di aiutarla e sorreggerla nei modi più opportuni e perciò si ammette l'inconsistenza del vecchio e vieto aforisma che proclama l'assenteismo dello Stato la migliore politica marittima, come quella che, al solito, ha la virtù magica di assicurare alla nazione proprio quella marina commerciale che, per quantità e qualità di navi, meglio risponde alle condizioni geografiche, economiche e politiche del paese. Anche il Supino, giudice assai severo del protezionismo marittimo, respinge questi eccessi dei liberisti senza confini. « Succederebbe, egli dice ben giustamente [se avesse incondizionata applicazione codesta massima], che le nazioni marittime economicamente più forti, che hanno una tecnica più progredita nelle costruzioni navali e nell'esercizio della navigazione, che dispongono di ferro e di combustibile in grande abbondanza, che si trovano in una posizione geografica più favorevole, o che godono di aiuti eccezionali concessi dallo Stato, darebbero uno sviluppo eccessivo alla loro flotta mercantile e si servirebbero di questa per andare ad esercitare il traffico marittimo, esposto sempre alla più sfrenata concorrenza internazionale, presso le nazioni economicamente più deboli, le quali vedrebbero così deperire irreparabilmente la loro marina commerciale ».

Questa protezione che si riconosce, entro certi limiti, necessaria è dovuta per ragioni che sono insieme politiche ed economiche,

anche economiche, perchè lo Stato, in quanto promuove lo sviluppo della marina mercantile, difende anche, come è evidente, uno dei più grandi interessi economici nazionali. Nè quindi è da ritenersi, col Supino, che i soli interessi politici giustifichino e limitino il protezionismo marittimo, anche se non fosse evidente l'inseparabilità, tante volte dimostrata, dei due elementi. Che poi la protezione marittima debba attuarsi in un modo o in un altro, limitarsi ai grandi piroscafi oppure estendersi anche ai velieri e alle piccole navi, distribuirsi sotto forma di premî per la costruzione o per la navigazione, o di sovvenzione a certe linee, oppure sotto forma di esenzioni daziarie, di riduzione nei trasporti nel materiale di costruzione delle navi, di vantaggiose combinazioni di tariffe coi trasporti terrestri, sull'esempio germanico, di privilegi giuridici di qualsivoglia specie, è tutt'altra questione, la quale, comunque si risolva, non compromette nè punto nè poco la soluzione del problema fondamentale: conviene o non conviene allo Stato proteggere la marina mercantile? D'altronde quanto abbiamo detto sulla protezione in generale ha la sua ragionevole applicazione alla protezione marittima.

Certo, anche in questo campo, si son commessi errori, si sono avute non poche delusioni. Il sistema dei premî di costruzione e di navigazione di origine francese, accolto da noi con la legge del 6 dicembre 1885, fu soprattutto oggetto di critiche aspre, nè tutte immeritate.

Dal 1880 al 1896 in Italia furono costruite navi per circa 230 mila tonnellate con una media produzione di 13500, mentre nel periodo 1870-1880 la produzione dei nostri cantieri era stata di 623723 tonnellate, con una produzione annuale di 57520. Invece nei principali paesi marittimi, nello stesso decennio, le costruzioni navali ebbero notevole impulso: in Inghilterra la produzione complessiva del naviglio fu nel decennio 1880-1890 di tonn. 4.998.064 con una media annua di 499.807, mentre nel decennio antecedente era stata di tonn. 3.981.457 con una media di 398.155. E quel che ugualmente importa, la produzione nazionale, sotto il regime dei premî, si venne limitando alle navi di minor tonnellaggio mentre, per i grandi piroscafi, si ricorse quasi esclusivamente alla produzione straniera [1]).

Alla scadenza della legge del 1885, nonostante i resultati poco incoraggianti, si persistette, con maggiore larghezza finanziaria e con più ampia estensione del beneficio, nel sistema dei premî tanto

---

[1]) Per queste constatazioni di fatto cfr. un documento ufficiale: la *Relazione generale della Commissione Reale pei servizi marittimi*, Imola, 1906, pp. 30-31.

di costruzione quanto di navigazione. E veramente, dopo il 1896, assistiamo in Italia a un considerevole risveglio così dell'industria delle costruzioni navali come di quella dell'armamento. Ma è dubbio se v'abbia proprio influito largamente la legge del 1896; certo la causa principale fu il rialzo dei noli e certo la nostra Marina, nonostante i premî, continuò a provvedersi per la massima parte all'estero. Immediatamente dopo la promulgazione della legge, nel quadriennio 1897-900, si costruirono nei nostri cantieri 38 piroscafi in acciaio di tonnellaggio superiore a 500 tonn., per un complesso di quasi 128.000 tonn., mentre nello stesso periodo ne furono acquistati all'estero ben 108, tutti superiori a 500 tonn., per un tonnellaggio di oltre 212.000 tonn.

Del resto è sicuro (ed oggi, in periodo di guerra ne subiamo le conseguenze) che l'aumento della nostra marina mercantile, nonostante i premî e forse anche a causa del modo in cui furono offerti e distribuiti, non è mai avvenuto secondo il criterio razionale del coordinamento dei servizî e della specializzazione del materiale. Era abituale l'acquisto all'estero delle navi « d'occasione », senza curarsi gran che se fossero o non fossero adatte a quel traffico a cui dovevan servire, preoccupati soltanto del prezzo mite [1]. E così, mentre altre marine concorrenti, come la germanica, si organizzavano potentemente, anche mercè la specializzazione rigorosa fra le varie unità, la nostra marina mercantile, debole per numero, e, quel che non meno conta, senza coordinamento dei servizî e senza specializzazione del materiale mal poteva reggere alla difficile prova.

La legge 16 maggio 1901 provvide a contenere entro limiti fissi gli effetti finanziarî della legge del 1896, che cominciavano a diventare preoccupanti, concesse ancora compensi daziarî e compensi di costruzione, ma abolì in buona parte, mantenendoli solo in misura ridotta per le navi costruite anteriormente al 30 settembre 1899, i premî di navigazione. Scaduta la legge del 1901, la successiva legge 13 luglio 1911 mantenne ancora compensi daziarî e premî di costruzione, ma non parlò più di premî di navigazione tranne che per contenere, entro una somma prestabilita, la liquidazione dei premî di navigazione dipendenti dalla legge del 1901. Ma poi, dopo un breve periodo di sosta, la nuova legge 22 giugno 1913 ripristinò i premî di navigazione, stabilendo, col solito criterio improvvido di concedere premî a chicchessia, senza cautele e senza condizioni, che

---

[1]) Cfr. su ciò Albi, *Il necessario aumento della marina da carico in Italia*, in « Nuova Antologia », 1 luglio 1915.

« chiunque abbia una nave di stazza lorda di 1000 tonnellate o più, fino a 20 anni di età, avrà diritto per 10 anni ad un premio non superiore a lire 2,50 per tonnellata », entro i limiti di una somma fissa stanziata in bilancio di L. 2.300.000 e con riduzione proporzionale, se fosse necessario.

Che cosa dice questa esperienza, che così direttamente ci riguarda, del sistema dei premî?

È certo innanzi tutto che non tutti gli argomenti teorici, posti innanzi contro i premî di costruzione e di navigazione, sono ineccepibili. Alcuni anzi rappresentano la semplice ripetizione dei soliti aforismi assenteisti, di cui già vedemmo l'inconsistenza. Si ripete contro i premî di costruzione, quel che si dice, senza distinzione, contro i dazî protettivi: distolgono i capitali da certe industrie, le quali trovano in paese le condizioni favorevoli al loro sviluppo per farli affluire nell'industria delle costruzioni navali; ora lo Stato non ha nessun vantaggio a far cambiare indirizzo alla produzione, perchè « non interessa nulla » nè allo Stato, nè agli armatori che le navi, di cui vi è bisogno, sien costruite in un luogo o in un altro; acquistiamole fuori di patria, dal momento che nell'industria delle costruzioni marittime siamo in condizioni inferiori in confronto con altri paesi, l'Inghilterra, per esempio, e non rinunziamo, per un malinteso nazionalismo, ai vantaggi che, anche in questo caso, ci sono assicurati dalla legge di costi comparativi. Ma contro questo ragionamento si possono muovere le obbiezioni, già largamente esposte, che valgono contro l'estensione arbitraria di quel principio.

Che proprio non interessi « nulla » alla nazione o allo Stato di avere o non avere un'industria delle costruzioni navali e di potere contare, in ogni evenienza, almeno fino a un certo segno, sulla produzione nazionale o di dover sempre ricorrere alla produzione straniera, sarebbe affermazione troppo ardita, che non sembrano disposti ad accogliere quelli stessi scrittori, come il Supino, che pur combattono vivacemente il sistema dei premî: dal momento che essi stessi convengono doversi, in più modi indiretti, ritenuti più efficaci, incoraggiare la stessa industria delle costruzioni navali e dell'armamento, diminuendone, per quanto è possibile, le ragioni di inferiorità in confronto con quelle straniere [1]. Dunque quell'argo

---

[1]) Lo stesso SUPINO *op. cit.*, p. 419, considera infatti giustificabile « quel protezionismo marittimo che cerca di dar la preferenza alle navi, nazionali.... *che tende a mantenere in paese la quantità di tonnellaggio navale che è necessaria per la di lui potenza* e prosperità ». Queste misure sono, per quanto riguarda le costruzioni (p. 423): introduzione in franchigia di tutto il materiale occorrente per la costru-

mento teorico non regge: è chiaro che la questione è diversa; è questione soltanto di metodo e non di *principio;* del modo e dei limiti della difesa perchè sia efficace, non già della sua convenienza in astratto.

Il principale difetto dei premî di costruzione e di navigazione, specie nella forma in cui furono applicati in Italia e in Francia, consiste nella irrazionalità di concedere compensi e premî indipendentemente dalle qualità concrete del servizio reso dalla nave, pel semplice fatto che *esiste* o che *naviga.* È questo un modo assai strano d'interpretare la convenienza nazionale ed è del resto una logica conseguenza dei soliti criterî aritmetici, che tante volte abbiamo deplorato. Cosicchè è certo che la legge sui premî è anch'essa, per parte sua, responsabile, di quella disorganizzazione del nostro naviglio da carico, da cui dovremo redimerci per diventare finalmente una grande potenza marinara [1]). Non è questione di teoria liberista o protezionista; è questione di razionalità dei metodi di difesa e d'integrazione statale.

Ma poi è parimente sicuro, per insistere sull'esempio italiano, che non fu ragionevole pretesa quella di aspettare dai premî il rinnovamento della nostra Marina, mentre le cause limitatrici del suo sviluppo erano, e son tuttavia, tante e sì gravi.

Tra queste cause non darei il primo posto alla nostra situazione geografica, ancorchè si debba riconoscere, col Frescura [2]), come è d'altronde evidente, che « la posizione geografica dell'Italia, ottima quando il commercio internazionale si svolgeva nel ristretto bacino del Mediterraneo, diventò meno felice di quella delle nazioni bagnate dall'Atlantico, quando venne scoperta l'America e la via del Capo di Buona Speranza »; perchè è ugualmente certo, come subito dopo aggiunge lo stesso scrittore, che, ai giorni nostri, « il taglio dell'istmo di Suez ha trasformato il Mediterraneo, se non nell'unica via del traffico internazionale — com'era nell'evo antico e medio — certo in una delle principali vie commerciali del mondo ».

Ma noi non abbiamo *saputo* riprendere la nostra posizione, che in buona parte potremmo riacquistare se eliminassimo le molte

zione di navi; tariffe ferroviarie di favore per il trasporto dei materiali acquistati presso l'industria siderurgica nazionale; riduzione e magari abolizione delle tasse di registro e di ricchezza mobile gravanti le costruzioni navali; facilitazioni pel credito ai cantieri per mezzo d'istituti sovvenzionati dallo Stato.

[1]) Contro i premî di costruzione e di navigazione giova ricordare l'autorevole opinione del BETTOLO, *Stato e marina mercantile,* in « Nuova Antologia », 1 luglio 1903.

[2]) FRESCURA, *Protezionismo o liberismo marittimo?* cit., p. 33.

cause artificiose che riducono oggi la potenzialità di sviluppo dei nostri porti, dei nostri traffici marittimi e della nostra marina mercantile.

I nostri porti italiani dell'alto Adriatico e del Tirreno superiore, lo stesso porto di Genova, videro fortemente diminuire la loro capacità d'irradiazione entro terra per la crescente invadenza dei porti nordici favorita da molte cause, contro le quali o la maggior parte delle quali sarebbe stato possibile, ed anzi doverosa, una più energica e concorde reazione [1]). Il collegamento di quei porti, mercè larghi fiumi e canali navigabili, con le popolose e ricche regioni dell'Europa media, è certo una prerogativa, che ha tutto il suo valore; ma la politica aggressiva ferroviaria-doganale della Germania, che fu da noi subita passivamente, in omaggio al preconcetto del « lasciar fare » e per amore della « fedele alleata », l'insufficienza tecnico-economica, tante volte dimostrata, dei nostri maggiori porti, particolarmente del porto di Genova, son ragioni d'inferiorità che abbiamo *voluto* noi e che dobbiamo eliminare, anche per l'influenza benefica che lo sviluppo portuario avrà senza dubbio sull'incremento della nostra marina mercantile.

Un'altra causa limitatrice del nostro progresso nell'industria dei trasporti marittimi è di carattere giuridico: la deficienza della nostra legislazione. Da noi, e in Francia è accaduto lo stesso, mentre, con risultato così scarso si largheggiava nei premî di costruzione e di navigazione, si trascurava di favorire, per via di legge, l'affluenza dei capitali nell'industria delle costruzioni marittime, anzi si manteneva (e si mantiene anche oggi proprio mentre urge promuovere a tutt'uomo l'incremento della marina mercantile) una legislazione arretrata, che è tra maggiori ostacoli al nostro progresso marittimo. Le conferenze di diritto marittimo tenutesi ad Amsterdam (settembre 1904), a Liverpool (giugno 1905), a Venezia (settembre 1907), l'ultima specialmente, furono d'avviso che sia necessario ridurre al minimo i privilegi marittimi gravanti sulle navi [2]) per favorire il credito ipotecario navale e quindi l'affluenza dei capitali nell'industria dei trasporti marittimi. Ma la nostra legge mantiene ben

---

[1]) Su ciò cfr. le osservazioni e i dati, che son raccolti nei miei cit. studi *Il Porto di Genova nell'economia nazionale; Porti italiani e porti del Nord.*.

[2]) La conferenza di Venezia li riduceva a quattro soltanto: le spese di giustizia, tasse e pubbliche imposte, di custodia e conservazione; i salari del capitano e dell'equipaggio dopo l'ultimo arruolamento per una durata massima di sei mesi: le indennità dovute per salvamento ed assistenza; le indennità dovute a un'altra nave, al suo carico, al suo equipaggio o ai suoi passeggieri a cagione d'un urto o qualsiasi altro accidente resultante da una colpa nautica della nave.

dodici crediti privilegiati, e quella francese undici, sì da rendere troppo spesso irrisoria la garanzia reale sulla nave, mentre l' Inghilterra ne riconosce appena cinque.

In Italia un progetto di legge presentato nel 1910 riordinava l' istituto del credito ipotecario navale e riduceva a tre soltanto i crediti privilegiati sulla nave e sui suoi accessorî per le navi di portata non inferiore alle cento tonnellate. Ma sino ad oggi il progetto non ha fatto cammino [1]; eppure occorrerebbe riprenderlo pur emendandolo dai suoi difetti. Chè altrimenti a nulla varrebbe la stessa costituzione oggi annunziata [2], sotto gli auspicî della Banca d' Italia e delle principali società di navigazione, di un istituto di credito marittimo, senza un rinnovamento *ab imis* della nostra legislazione, specie per ciò che concerne il sistema delle garanzie.

Ma vi sono anche altre ragioni, più direttamente connesse con il regime economico-politico dell' impresa dei trasporti marittimi, che determinano l' inferiorità nostra e che il sistema dei premî e l'altro delle sovvenzioni, di cui pure diremo una parola, ha piuttosto favorito che ostacolato.

Anche da noi alcune grandi compagnie accentrarono buona parte del traffico marittimo, ma, nonostante che fossero beneficate dalle sovvenzioni statali, piuttosto che averne stimolo a trasformare il naviglio secondo gli ultimi suggerimenti della tecnica, si preoccuparono di distribuire sproporzionati dividendi e perdettero terreno in confronto con le grandi compagnie estere, specie germaniche. Le quali, sovvenzionate e largamente favorite dal governo germanico, ma ben altrimenti sollecite di mantenersi all' altezza del progresso tecnico, più che distribuire larghi dividendi vollerò e seppero rinnovare *a fundamentis* il loro materiale e riuscirono ad assicurarsi, in tutto il mondo, un largo dominio, riducendo, da ultimo, le nostre stesse compagnie, per molteplici vincoli bancarii, al grado di umili vassalle.

E, quel che è peggio, mentre le nostre linee sovvenzionate non seppero validamente resistere alla concorrenza straniera (coi dovuti sacrificî del vantaggio immediato particolare per un più alto sviluppo del traffico) e non seppero neanche mantenere la loro libertà di fronte all' industria e al capitale straniero, accadde che il

[1]) Su ciò vedi la bella monografia del BERLINGERI, *Il credito navale*, Genova 1911. Cfr. pure dello stesso l' articolo: *E il credito navale?* in « Vita marittima e commerciale », a. 1, n. 3-4.

[2]) Cfr. MURRAY, *Il consorzio bancario per il credito marittimo e le principali questioni ad esso attinenti*, in « Corriere Economico », 20 ottobre 1915.

nostro commercio marittimo libero, nonostante la sua inefficace protezione, fu addirittura soffocato dal naviglio sovvenzionato. « Il soffocamento del nostro commercio marittimo libero, scrive egregiamente il Franchetti [1]), è giunto a questo: nelle convenzioni passate era pattuito che le linee di navigazione fra porti del Regno cessassero di essere sovvezionate quando quei porti venissero ad essere uniti fra loro per ferrovia. E così, con lo svolgersi delle nostre ferrovie littoranee, la navigazione di cabotaggio era stata liberata dalle sovvenzioni e rimaneva aperta al naviglio libero. Circostanza favorevole allo svolgimento del nostro commercio marittimo, giacchè le imprese marittime di cabotaggio richiedono minori spese d'impianto e di esercizio di quelle di grande navigazione e sono quindi più accessibili alle iniziative private. Le ultime sovvenzioni hanno nuovamente sovvenzionato le linee di cabotaggio. Ed è così che il nostro commercio marittimo, compreso quello di cabotaggio, è in gran parte esercitato dalla bandiera estera ».

Questo esempio, non dimostra certo che le sovvenzioni siano sempre da respingersi ma che le sovvenzioni si debbono distribuire ragionevolmente e che ad ogni modo non potranno mai sostituire i veri e fondamentali fattori da cui dipende lo sviluppo della marina mercantile.

Ma poichè appunto delle sovvenzioni resta a dire, vediamo quali sono i criterî, che debbono guidare lo Stato nel conferire le sovvenzioni a certe linee di navigazione.

Facciamo un paragone fra gli effetti della sovvenzione e del dazio protettivo. Il dazio protettivo difende l'industria nazionale contro la concorrenza straniera, e può esser necessario, ma non sopprime la concorrenza interna e se è di stimolo a certe attività nazionali, reputate degne di difesa, non è affatto, come la sovvenzione, un privilegio a benefizio di certe imprese nazionali determinate e a detrimento di tutte le altre che, in regime di libertà, concorrono o potrebbero concorrere con le imprese nazionali favorite. Ora il conferimento di questo privilegio non può esser conveniente al paese in nessuno di quei casi in cui l'industria nazionale potrebbe assumersi quel servizio navale anche senza la sovvenzione governativa e in cui anzi l'esistenza del privilegio scoraggia l'industria libera nazionale, mentre non è, o può non essere, sufficiente ad eliminare la concorrenza di imprese straniere più forti. È questo, in sostanza,

[1]) FRANCHETTI, *I coefficienti dell'economia nazionale dopo la guerra*, in « Atti Accademia Georgofili », quinta serie, XIII, estr., p. 10.

un protezionismo all'inversa, quello che precisamente abbiamo praticato in Italia, come dimostra anche l'esempio ricordato.

Nei casi invece, in cui il servizio potrebbe essere assunto dalle linee straniere, ma non dalle linee nazionali senza sovvenzione, non si può stabilire *a priori* se la sovvenzioae convenga o non convenga, trattandosi di istituire un paragone fra certi dati concreti relativi specialmente alla qualità del servizio, alla misura della sovvenzione, all'importanza delle linee straniere e quindi alla possibilità o meno di eliminarne o ridurne la concorrenza. Ma non si può non tener presente il pericolo che la sovvenzione riesca proprio all'effetto opposto: elimini o diminuisca la concorrenza interna e lasci immutata o fortifichi quella straniera.

Questi sono, a mio avviso, i criterî per stabilire la ragionevolezza della sovvezione alle linee marittime: la qualità del servizio, le condizioni della impresa nazionale e dell'impresa estera, la quantità della sovvenzione; tutti questi criterî combinati; non già questo o quello soltanto.

Così dicendo si giustificano implicitamente le sovvenzioni di carattere *pubblico*, le quali provvedono all'esistenza e continuità di un servizio pubblico, come quello postale e le sovvenzioni delle linee commerciali nel caso in cui dal *complesso* degli elementi indicati resulti un interesse pubblico, mancando il quale la sovvenzione diventa non solo assurda, ma anche colpevole.

È chiaro che la sovvenzione deve essere necessaria e sufficiente a conseguire il fine pubblico a cui provvede, ma appunto perciò non si può prestabilirla nei limiti che il Supino propone[1]. Che la potenzialità finanziaria del bilancio costituisca il limite più generale alle somme che lo Stato può destinare ai servizî marittimi, nessuno vorrà discutere, ma è discutibile invece che la sovvenzione debba esser pari, e soltanto pari, a quella somma che ricompensa le maggiori esigenze dello Stato dalle linee sovvenzionate o che supplisce alle deficienze delle entrate rispetto alle spese per certi viaggi. Anzi dicendo ciò si viene a disdire in parte quel che si era concesso: essere legittima la sovvenzione per mantenere un servizio pubblico, ma anche per mantenere o promuovere, nell'interesse pubblico, certi traffici. Favorire lo sviluppo di certi commerci (e si ammette che può essere pubblico interesse, giusto motivo di sovvenzione) non vuol dire soltanto assicurare la esistenza continua di certe linee, ma anche, e importa anzi di più, a certe condizioni che

---

[1]) SUPINO, *op. cit.*, p. 447.

consentano a quei commerci di svolgersi come si ritiene necessario. E allora è chiaro che la sovvenzione deve essere tale da garantire quei traffici, ossia quel determinato prezzo di trasporto. Se si vuole il fine, e il fine è giusto, si debbono volere anche i mezzi.

Quindi non s'intende perchè la sovvenzione debba « servire soltanto a compensare gli armatori della differenza che essi hanno tra le spese e le entrate normali del traffico e non a colmare il deficit che resulti da tariffe tenute basse espressamente per favorire il commercio, giacchè in quest'ultimo caso lo Stato farebbe pagar meno a chi trasporta merci sulle linee sovvenzionate, aggravando maggiormente i contribuenti che non spediscono o non ricevono merci per mare ». Ma se è vero che non tutti i contribuenti spediscono o ricevono merci per mare non è questa una buona ragione perchè non si debbano favorire certi commerci, quando il favorirli sia di pubblico interesse. E l'interesse pubblico può esistere anche se più direttamente, col fiorire di quei commerci (e potrebbe essere altrimenti?), si avvantaggiano certi gruppi piuttosto che certi altri. Altrimenti, con questo criterio, bisognerebbe escludere sempre l'intervento dello Stato, e schierarsi decisamente coi liberisti ad oltranza; il che significherebbe diventare ingiustissimi per timore d'ingiustizia.

È contradittorio proclamare la legittimità della sovvenzione quando permette « la conquista di nuovi mercati, accresce il traffico verso regioni lontane, facilita le importazioni dirette di materie prime e le esportazioni di prodotti nazionali che prima si facevano per mezzo di linee straniere » e poi negare la possibilità di adoperare mezzi idonei per conseguire quel fine. La questione è diversa ed è precisamente di vedere se il sacrificio merita o non merita d'esser compiuto; solo criterio positivo, dopo quello della capacità finanziaria, che può stabilire la necessità e la misura della sovvenzione.

§ 224. — Elemento importantissimo di un buon servizio dei trasporti marittimi è il servizio portuario. La funzione fondamentale dei porti marittimi è quella di raccogliere all'arrivo o alla partenza: per irradiarle attraverso un territorio retrostante, che può oltrepassare, anche di gran lunga, i confini nazionali o viceversa per incamminarle nella via del mare le merci vicendevolmente affluenti per la via marittima e per quella terrestre. Questa funzione di transito per l'interno dal mare o dal mare all'interno può accompagnarsi, e così tende ad essere nei grandi porti, ad una funzione industriale, in virtù della quale affluiscono al porto alcune merci, vi subiscono nelle vicinanze

trasformazioni industriali e sono poi rispedite sotto forma di manufatti. Infine alcune merci, senza penetrare nell'interno del territorio, affluiscono al porto come ad un mercato marittimo, per essere negoziate e riprendere, trasbordando da una nave all'altra, la via del mare. Vi ha chi chiama « commerciale » questa funzione complementare di alcuni grandi porti, chiamando « regionale » la prima, che è in sostanza commerciale essa stessa.

La fortuna di un grande porto deriva da parecchie condizioni mutualmente dipendenti: la sua felice situazione geografica, la buona organizzazione tecnico-economica dei suoi servizî tutelata da una savia amministrazione, l'avveduta politica statale dei trasporti per ferrovia o per la via dei fiumi e dei canali, la molteplicità delle funzioni portuarie di cui, nei maggiori porti, l'una aiuta lo sviluppo dell'altra.

Un grande porto è una grande ricchezza per la città in cui ha sede, ma è prima di tutto e sopra tutto una grande ricchezza nazionale e perciò l'ordinamento tecnico, economico e finanziario dei servizî portuarî e dei servizî di trasporto connessi col porto deve ispirarsi allo interesse nazionale, nella certezza che il ben inteso interesse della città portuaria vi coincide immancabilmente. Dalla piena fedeltà a questo principio dipende, a lungo andare, la vera fortuna del porto; oggi soprattuto (intendo alludere al periodo normale) in cui l'intensa guerra economica fra le nazioni assume anche aspetto di invadenza portuaria, come mezzo e condizione di invadenza commerciale e politica.

Un porto, a seconda della sua situazione geografica, ha attitudini naturali ad un *hinterland* più o meno vasto, ma l' *hinterland* reale dipende oltre che da queste attitudini, da infinite cause storiche, tra le quali, non ultimo, lo stesso ordinamento dei servizî portuarî e dei servizî connessi. Troppo spesso, ed è troppo comodo (come ebbi a dimostrare per la competizione tra i porti del Mediterraneo superiore e quelli del nord), si attribuisce a cause naturali la maggiore o minor fortuna dei porti, anche quando è l'effetto precipuo di cause contingenti economiche, giuridiche e politiche, alcune delle quali sono suscettibili di essere, se non eliminate, in parte ridotte.

Tra i due elementi del movimento commerciale di un porto, il traffico d'importazione e quello di esportazione, giova che non esista un distacco soverchio, perchè ciò influisce favorevolmente sui noli e quindi sullo sviluppo portuario, per la maggior sicurezza di un carico di ritorno consentita alle navi nei porti, in cui l'esportazione è largamente rappresentata.

È questa una causa d'inferiorità della nostra Genova, in cui l'importazione ammonta a sei milioni circa di tonnellate contro un'esportazione che di poco supera il milione. Amburgo invece, nel 1913, ebbe una importazione di sedici milioni e mezzo di tonnellate ed un'esportazione di circa nove milioni. È certo perciò che alla maggior fortuna di Genova concorrerà ampiamente l'augurato incremento delle nostre esportazioni, dopo la guerra. E questo anche per l'influenza che l'aumento del traffico d'uscita avrà sulla migliore utilizzazione del materiale ferroviario. che è costretto oggi ad affluire a Genova per raccogliere le merci in importazione senza un carico d'esportazione, che copra le spese del viaggio d'andata. Il che pone senza dubbio le nostre ferrovie in condizioni più difficili e ne spiega, fino a un certo punto, la deficiente politica dei prezzi.

Non occorre, quasi ripetere, dopo quanto dicemmo a proposito delle tariffe di esportazione e di transito, in relazione con l'incremento dei porti nordici, quanto la politica dei trasporti marittimi ed interni contribuisca allo sviluppo portuario. Giova soltanto aggiungere che uno degli espedienti più fortunati che la Germania adopera per favorire i suoi porti è quello della tariffa combinata ferroviaria e marittima (cfr. anche § 216). Le ferrovie di Stato concedevano riduzioni straordinarie per i trasporti oltre mare spesso col proposito palese e confessato di sottrarre ai porti stranieri specie a quelli mediterranei, una parte della loro clientela. Mercè le tariffe combinate con la *Deutsche Levante Linie*, il prezzo di trasporto dalla Germania del Sud al Levante divenne per certe merci di poco superiore, e persino inferiore a quello dai luoghi d'origine ai porti d'imbarco con la tariffa normale, e ciò per sottrarre a Trieste la maggior quantità del commercio Levantino [1]). Dimostrai in altro luogo che le tariffe germaniche d'esportazione ebbero non lieve parte nel verificarsi di quel paradosso geografico per cui la Lombardia e la Venezia, per certe merci ricche, specie il cotone, potevano essere, in proporzione non trascurabile, alla vigilia del conflitto, approvvigionate dai porti nordici, da Brema specialmente, anzichè da Genova [2]).

Ma, per proseguire il confronto tra il porto di Genova e quelli del Nord, da noi è mancata, sino ad oggi, non soltanto una politica

[1]) Cfr. anche HAUSER, *op. cit.*, p. 147.

[2]) Cfr. *Porti Italiani e porti del Nord*, cit., estr. p. 4. Da Genova a Novara (distanza virtuale 149 Km.) prezzo di trasporto del cotone al quintale L. 2.22; da Brema a Novara (distanza reale 1197 Km.) L. 4,85.

ferroviaria a grandi vedute, veramente dominata da criterî economico-pubblici (che giova altrimenti che l'impresa sia dello Stato, anzichè dei privati?), una politica dei prezzi ferroviarî che si proponesse almeno la resistenza all'invasione nordica, ma, quel che è peggio, il servizio ferroviario per quel che riguarda i porti, non è stato certo dei migliori, anzi ha contribuito, nei momenti d'intenso traffico, in qualche parte a quell'ingombro periodico del porto di Genova, che è una vera calamità nazionale. Qua però non bisogna esagerare. Come giustamente ripete un tecnico di non comune valore e competenza [1]), le condizioni del porto sono la causa fondamentale dell'ingombro e del danno che ne deriva, di cui si è fatta nuova e tristissima esperienza durante il conflitto attuale. Se ne impone l'ampliamento e sollecito, e poichè a ciò non basta la iniziata costruzione del bacino Vittorio Emanuele III (che potrà appena provvedere, quando sarà finito, al diretto sbarco a calata di tutto il carbone importato), occorre che al più presto l'accordo intervenga sui nuovi piani e che con la costruzione delle nuove calate si elimini il trasbordo per mezzo delle « chiatte » causa, di per se stesso, di maggiori spese, che gli abusi, diremmo, monopolistici e dilatorî dei proprietari di chiatte raddoppiano o triplicano con grave danno pubblico.

È certo che la soluzione del problema tecnico, riducendo al minimo l'opera degli intermediarî, preparerà le condizioni necessarie per la soluzione del problema economico, che è pel porto di Genova, come per ogni porto, specialmente con vasto *hinterland*, di ridurre quanto è possibile le spese di sbarco e d'imbarco e d'assicurare la massima celerità nell'inoltro della merce verso i luoghi di destinazione nell'interno del paese o al di là del mare.

Certo anche l'ordinamento della mano d'opera ha la sua importanza, ma è grave errore il credere, per quanto riguarda Genova, che il maggior costo delle operazioni portuarie, in confronto coi porti concorrenti, si debba al maggior costo della mano d'opera, come conseguenza del regime corporativo, che fu introdotto nel porto di Genova in sostituzione dell'antica « libertà » o meglio, indisciplina, del lavoro, che non aveva dato per vero resultati troppo lieti. Questo maggior costo è in buona parte la conseguenza dell'intromissione di una folla di intermediarî, che l'insufficienza tecnica del porto, consente e, fino a un certo punto, spiega, se non giustifica.

---

[1]) COEN-CAGLI, *Le condizioni del porto di Genova in rapporto ai suoi impianti e alle comunicazioni ferroviarie con l'entroterra*, in « Giornale dei Lavori Pubblici », 26 febbr. 1916.

Certo anche l'ordinamento della mano d'opera va riformato, ma non è a credere che il ritorno all'antica « libertà » sia la migliore riforma. L'ordinamento corporativo della mano d'opera nei grandi porti non è da respingersi e in certo senso è necessario per assicurare continuità, regolarità e disciplina nel servizio, oltre che per impedire un ingiusto sfruttamento delle classi lavoratrici. Ma questo non significa che ogni ordinamento corporativo sia da accogliersi senza critica. Il difetto principale di quello genovese, come ebbi altrove a dimostrare [1]), consiste « nella coattività delle corporazioni istituite dal Consorzio e nella responsabilità grave che quell'ente volle assumersi, trasformandosi da moderatore imparziale delle contese fra capitale e lavoro, in distributore sovrano alle imprese delle energie lavoratrici, senza acquistare il carattere e la responsabilità dell'imprenditore ». Sarebbe dunque vantaggioso che alle molteplici imprese private di carico e scarico, che di sè danno nel nostro maggior porto così triste prova, si sostituisse un'unica pubblica impresa, che dal criterio del pubblico vantaggio traesse ispirazione e norma per la sua attività.

Qua si incardina il problema dell'amministrazione portuaria, variamente risolto nei vari paesi. Non sono certo possibili, neanche in questo tema, conclusioni generali precise sul miglior governo portuario. Soltanto si può dire che l'applicazione rigida del criterio economico-privato, di cui si è fatta per lungo tempo esperienza in Inghilterra, ne ha dimostrato sicuramente l'errore. Si affidò per lungo tempo, in Inghilterra, in omaggio ai ben noti criterî individualistici, la costruzione e l'amministrazione dei bacini portuarî a private società, che, guidate dal principio del massimo lucro immediato o vicino, si dimostrarono incapaci d'intraprendere quelle vaste opere, che lo sviluppo del traffico rendeva necessarie, ma che non promettevano adeguati compensi se non in un lontano avvenire. Perciò anche in Inghilterra nella costruzione ed amministrazione dei porti il principio sociale tende a prevalere su quello privato: le stesse società portuarie furono costrette, per togliersi dai loro imbarazzi finanziarî, a cedere le loro proprietà a compagnie ferroviarie, a municipî o a pubblici consigli. Tuttavia in Inghilterra i porti, qualunque sia l'autorità che li governa, godono di una vera autonomia; gli stessi pubblici consigli rappresentano altrettante amministrazioni autonome, la cui gestione è affidata a delegati delle categorie di persone, che in vario modo danno l'opera loro nel porto e a dele-

[1]) *Il porto di Genova nell'economia nazionale*, cit., estr., p. 18.

gati dei consigli municipali, dei consigli di contea, di altre istituzioni locali ed infine dello Stato. In Francia l'amministrazione dei porti è sotto la diretta autorità dello Stato, in Germania i senati delle tre città libere di Amburgo, Brema e Lubecca amministrano i loro porti, ma tutti gli altri, ad eccezione di quello di Stettino, sono amministrati dallo Stato prussiano. Il regime dell'autonomia municipale vige nei grandi porti Olandesi (così Rotterdam ed Amsterdam) e, moderato da una più ampia ingerenza dello Stato, vigeva nel Belgio.

L'Italia, dal 1903, fa esperienza, col suo porto di Genova, del sistema inglese dei *pubblici consigli*, con amplissima autonomia. Alludo naturalmente al Consorzio portuario genovese, contro il quale si appuntano di continuo critiche spesso vivaci. Noi, che pure non mancammo di deplorare l'indirizzo piuttosto burocratico-politico, politico soprattutto, che economico di quella amministrazione, siamo ben lungi dal credere che la questione portuaria genovese s'imperni tutta quanta nel problema amministrativo. Ma certo una riforma del regime amministrativo sarebbe opportuna, appunto come premessa e condizione di un mutamento d'indirizzo. Certo l'autonomia, come oggi si esercita, presenta un pericolo, che la pratica dimostra non trascurabile: che gli interessi locali e gli interessi di classe prevalgano sull'interesse generale della nazione; che si dimentichi troppo spesso l'alta funzione nazionale del servizio portuario, per concedere troppo alle pretese degli interessi particolari. Ben lungi perciò dal ritenere, come pensa qualche scrittore [1]), che il principale difetto del sistema consista nella troppo larga partecipazione dello Stato all'amministrazione consortile e nella troppo scarsa rappresentanza dei vari interessi legati col porto, ritengo che lo Stato, se vuole essere veramente, anche nel problema portuario, interprete degli interessi nazionali deve avere nel Consorzio una vigile ed attiva rappresentanza di alta autorità politica e di indiscussa competenza tecnica. La quale deve prendere veramente all'amministrazione una parte attiva e assumerne la diretta responsabilità, come oggi non si può dire che avvenga per opera degli egregi funzionarî, cui la rappresentanza dello Stato è affidata e pei quali l'amministrazione portuaria è appena un elemento secondario della loro molteplice attività.

---

[1]) SUPINO, *op. cit.*, p. 204.

CONCLUSIONE

Valore e significato del principio economico.

Una grande verità emerge sovra tutte le altre dalle complesse indagini, che in questo libro si raccolgono. Una verità che è insieme una necessità di ragione e il resultato concorde delle più diverse esperienze. Il principio utilitarista, che è il dogma della filosofia economica tradizionale, e il *principio economico* non si possono confondere; è grave errore il volerli confondere. La convenienza economica, cioè la premessa del ragionamento economico (lo dimostrano concordemente la ragione ed i fatti) è un *aspetto,* un semplice aspetto della convenienza sociale. È dunque contro la logica e contro la realtà ragionare della convenienza economica, indagarne ed insegnarne le leggi, come se veramente le collettività economiche nel passato e nel presente, avessero ispirato ed ispirassero la loro attività a quelle che si suppongono le norme inderogabili dell' utilitarismo individuale e sociale, sempre conforme a se stesso, comunque volgano i tempi e trascorrano le umane vicende.

Che l' indirizzo, di cui abbiamo più volte serenamente discusso, abbia talvolta suggerito pregevoli approssimazioni alla verità economica, nessuno contesta, come non è contestabile neanche l' inverso; che abbia altre volte, volendo o non volendo, allontanato proprio dalla verità più evidente, che la stessa comune osservazione dimostra. Ma tutto questo non toglie che il concetto fondamentale da cui attinge quella dottrina la sua ragione di esistenza debba considerarsi oltrepassato e questa sia un' esigenza imprescindibile per i nuovi progressi della scienza economica.

Se la convenienza economica è un aspetto della convenienza sociale il fenomeno economico deve essere esaminato, come dicemmo fin dalle prime pagine del libro, nei suoi aspetti concreti, cioè nella sua effettiva combinazione con gli altri fenomeni, dai quali non è possibile separarlo, se non provvisoriamente, senza manifesta

violenza alla realtà e senza grave pregiudizio del vero. Senza dubbio il metodo delle approssimazioni successive, che i classici applicavano, e assai meglio, l'abbiam dimostrato, di taluni modernissimi, entro l'àmbito del *puro* fenomeno economico, consente e consiglia che si proceda grado a grado nella ricerca della verità; e perciò è utile talvolta, in omaggio a quel metodo, l'isolamento momentaneo del fatto economico, purchè a questo primo procedimento preparatorio gli altri seguano per necessità e senza indugio e alla contemplazione del fenomeno quale sarebbe, quando pur sembri necessaria per comodità di studio preliminare, preceda e poi segua, quale parte *essenziale* dell'indagine scientifica, la ripetuta osservazione del fenomeno come si presenta nella vita reale, di cui s'intendono di riconoscere, per applicarle ai fini comuni, le leggi regolatrici.

Come l'individuo, checchè insegni l'utilitarismo individualista, deve considerarsi, perchè si possa comprenderlo, nel perfetto equilibrio delle sue molteplici facoltà; così, ed a maggior ragione non si può intendere la psicologia e l'attività sociale dimenticando quel che l'osservazione elementare insegna con pari evidenza: che l'anima e l'azione delle collettività sociali è *una sola* e quindi l'attività economica è una forma, dalle altre sostanzialmente inseparabile, dell'unica attività sociale.

Da tutto ciò non resulta per nulla, come forse qualcuno potrebbe supporre, che si abbia a smarrire l'esatta nozione della convenienza economica, che pareva così semplice, limpida e quasi suggestiva, quando si confondeva coi candidi precetti del supposto utilitarismo individuale, a cui si affidava, per beneplacito degli economisti, il dominio incontrastato della attività sociale. Che tutto ciò fosse semplice è certo, che fosse seducente può darsi, ma soprattutto è fuori di dubbio che era falso e pericoloso.

La nozione della convenienza economica è, appunto per la sua vera natura, che non è quella fittizia dell'utilitarismo individualistico, assai più complessa di quel che a prima vista può sembrare. L'economista elude il suo compito se non si propone di riconoscerla come si presenta nei suoi caratteri, in parte uniformi in parte mutevoli, nel tempo e nello spazio.

Soltanto così procedendo egli potrà rispondere, con tollerabile approssimazione, al problema che egli deve risolvere e per la cui soluzione, data appunto l'integrità del fenomeno sociale, è dover suo ricorrere a tutti gli indispensabili elementi che gli studiosi di altre discipline concordemente gli offrono; come questi a lui faran capo pei loro problemi.

Non discende da tutto ciò, più volte l'abbiamo dimostrato, che si abbiano a sanzionare con l'autorità della scienza tutti gli errori delle passate e delle presenti esperienze economiche; anzi così soltanto, contrapponendo la convenienza economica concreta, sia pure, come è indispensabile, storicamente intesa, alla supposta convenienza economica eternamente e semplicisticamente uniforme, acquistiamo la pietra di paragone per sceverare, in quelle esperienze che sono, dopo tutto, la fonte principale della conoscenza nostra, la verità dall'errore; acquistiamo il modo di giudicarle serenamente e di ricavarne, per la scienza e per la vita, il massimo profitto.

Questo indirizzo, che può chiamarsi storico, perchè esige la considerazione del fenomeno nel suo aspetto reale e nel suo effettivo movimento, nonchè risolversi nella celebrazione unilaterale della pura indagine storica, consiglia ed impone la collaborazione di tutti i metodi necessarî alla osservazione dei fatti ed alla elaborazione delle osservazioni compiute; quel che non può consentire e perciò respinge, è l'arbitraria *proposizione* del problema economico, resultato di una immaginaria presentazione di quel fenomeno e fonte di una descrizione troppo spesso imperfetta, se non addirittura erronea delle leggi eterne ed immobili che governerebbero la convenienza economica collettiva.

AGGIUNTE E DILUCIDAZIONI

Al § 69. — **Concetto della « rendita del consumatore ». A proposito del « beneficio di compromesso ».**

In aggiunta a quanto ivi è accennato sulla rendita del consumatore, a proposito del Marshaliano « beneficio di compromesso », osservo che l'accogliere, quale felice astrazione. il concetto di rendita del consumatore non implica affatto che si debba riconoscere esatta l'esposizione abituale di quel concetto, che è certo conforme all'esposizione Marshaliana, come è, ad es., presentata dal prof. Jannaccone (prefaz. all'ediz. it. dei *Principles* del Marshall in « Biblioteca dell' Economista », serie IV), secondo il quale la rendita del consumatore, ossia l'eccesso del prezzo che una persona sarebbe disposta a pagare, piuttosto che star senza una cosa, su quello che essa effettivamente paga, è « la *misura economica* dell' eccedenza di soddisfazione che l'individuo ricava dalla differenza tra la soddisfazione tratta dalla dose di bene acquistato e la soddisfazione ch'egli sacrifica nel pagarne il prezzo ». Ma non si può definire, pel suo carattere di *subiettività* e di *momentaneità*, il sacrificio massimo a cui il consumatore sarebbe disposto a sottoporsi pur di non rimaner privo del bene nelle successive sue dosi. Il Marshall dice che il consumatore di the realizza una rendita approssimativa di 3 scellini, se il the discende da 20 a 17 scellini la libbra e quegli raddoppia il consumo; ossia realizza benefizio pari a $(20 + 17) - (17 + 17) = 3$. Ma tale e qualsiasi altra valutazione numerica della rendita del consumatore e quindi la interpretazione che se ne insegna di vera e propria « misura economica », non è ammissibile. perchè uno dei due termini del confronto, la soddisfazione tratta dal consumatore dalle dosi di bene acquistate, sfugge ad ogni apprezzamento esatto. Qual'era l'eccesso di soddisfazione che l'individuo ricavava dal consumo di una libbra di the a 20 scellini; non si può precisare, ma come dunque eliminarlo dal computo? E d'altra parte. quando il the è sceso a 17, è arbitrario misurare le soddisfazioni del consumatore alle singole dosi, sommando i vari prezzi a cui quelle dosi si acquistavano, dimenticando dunque il carattere dinamico, anzi di vera momentaneità, del fenomeno osservato e supponendo perciò

un consumatore fittizio ed immobile, un vero consumatore di legno, che si presta così docilmente alla misura delle sue soddisfazioni, quasi per *soddisfazione* dell'osservatore.

Dice bene il Gobbi, *Sulla misura del vantaggio che il consumatore ritrae dallo scambio*, in « Giornale degli economisti e Rivista di statistica », febbraio 1916: « Sommare i prezzi 6, 5, 4, 3 non ha significato, perchè è riunire dei valori di cui ciascuno esiste in una ipotesi diversa da quella in cui esistono gli altri ». Il che per altro non autorizza affatto la conclusione del Gobbi, che la rendita del consumatore è zero non solo per il complesso delle cose acquistate, ma anche per un singolo oggetto, finchè si è nel campo in cui ad una diminuzione di prezzo corrisponde un aumento di consumo. Ciò non può ammettersi, anzi è in contraddizione col concetto medesimo del consumo, cioè dello *scambio* del bene che si possiede contro quello che si acquista per consumare e che non può concepirsi senza un incremento di soddisfazione in chi compie questo atto di consumo, che è quanto dire di scambio. L'equivoco consiste nel confondere l'« *inesistenza* » con l'« *immisurabilità* ». La rendita del consumatore esiste, ma non è suscettibile di seria misurazione e non è esattamente valutabile.

Al § 89. — **Movimento recentissimo dei prezzi.**

Il movimento al rialzo continua *quasi* ininterrottamente negli ultimissimi anni sino ad una parte del 1913; si andava accennando una qualche tendenza al ribasso quando la guerra europea portò il livello dei prezzi ad altezze mai toccate nei tempi moderni. Sul ribasso antecedente alla guerra, come segno di crisi, cfr. il documentatissimo cit. libro dell'Alberti, *Verso la crisi?,* pp. 522 ss.

Sul recentissimo movimento dei prezzi in Italia, specie dopo il conflitto. veggansi le belle indagini del Bachi, *Il numero indice per il movimento dei prezzi all'ingrosso delle merci in Italia*, in « Corriere Economico », giugno, agosto 1916. L'autore istituisce un opportuno raffronto coi prezzi inglesi, secondo i calcoli dell'« Economist ». Naturalmente il raffronto ha valore approssimativo, date alcune divergenze nella scelta delle merci e delle quotazioni. Il numero indice del Bachi dal 1906 al 1915 (media annua, periodo base come quello dell'« Economist », 1901-1905) è il seguente:

1906	109,3	**1911**	119,6
1907	116,1	**1912**	127,1
1908	104,9	**1913**	126,0
1909	109,4	**1914**	119,8
1910	111,8	**1915**	167,2

Le maggiori altezze si raggiungono dopo la nostra entrata in guerra. Dal maggio 1915 al maggio 1916 il numero-indice del Bachi sale da 159,0 a 254,5, con un incremento del 60 %. Un raffronto col numero-indice dell'« Economist » ci dice che nel periodo di sedici mesi gennaio 1915 - aprile 1916 l'aumento generale dei prezzi è per l'Inghilterra del 40 % e per l'Italia del 90 %, con evidente influenza su questo maggiore accrescimento dei cambî e dei noli, come è provato dal fatto giustamente notato dal Bachi che la divergenza nell'andamento delle due serie è massima per i *minerali* e *metalli* e per le *fibre tessili*, gruppi in cui prevalgono merci sulle quali hanno più decisa influenza quei due fattori di rialzo.

Al § 93. — Saggio dello sconto e prezzi.

La plausibilità teorica da noi ammessa del concetto del Wicksell sull'antiparallelismo tra saggio dello sconto e prezzi, in caso di inferiorità dello sconto in confronto col saggio dei profitti, con la conseguente tendenza al ristabilirsi dell'equilibrio, trova riscontro nella dottrina sostenuta dal Marshall che una diminuzione del saggio dello sconto, dovuta ad aumento della massa monetaria disponibile presso le banche, deve *ceteris paribus* provocare un'espansione della speculazione e un aumento dei prezzi. Si deve invece, aggiunge l'Autore, verificare l'opposto fenomeno, quando la diminuzione del saggio dello sconto deriva da una diminuzione del saggio dei profitti, in seguito a una progressiva saturazione del campo d'investimento dei capitali. In tal caso vi è parallelismo tra sconto e prezzî. Se aumenta, come accadde dopo il 1873, enormemente il capitale in relazione al campo d'impiego, diminuisce il saggio dei profitti e quello dell'interesse e dello sconto. In tal caso non è possibile che il ribasso dello sconto promuova la speculazione e il rialzo dei prezzi.

Si può però osservare che il secondo caso è solo in apparenza in contraddizione col primo. Ammesso che il saggio dello sconto deve considerarsi, rispetto alla sua influenza sui prezzi, in relazione con quello del profitto e più precisamente che l'azione del saggio dello sconto sui prezzi si esercita per ristabilire l'equilibrio col saggio del profitto, è chiaro che una diminuzione del saggio dello sconto dovuta ad antecedente diminuzione del saggio del profitto non esercita alcuna azione sui prezzî, in quanto non è una *diminuzione autonoma* del saggio dello sconto, ma un semplice adattamento di codesto saggio a quello del profitto, per la spontanea tendenza all'equilibrio. Un tentativo di verifica statistica delle relazioni fra

saggio dello sconto e prezzi è quello del Bresciani-Turroni, *Oscillazioni dello sconto e dei prezzi* in « Giornale degli Economisti e Rivista di statistica », aprile 1916. L'autore reputa doversi distinguere a seconda della natura delle oscillazioni del saggio dello sconto: a breve durata, cicliche, a lunga durata.

Ai § 103-104. — **Prezzi economici e politici.**

Veggasi, su tale argomento, e su quello connesso della pubblica impresa, la nuova trattazione del Tangorra, *Trattato,* cit., pp. 401 ss., la quale, in massima si inspira ai concetti già svolti nei precedenti cit. lavori.

Noto che a p. 425, n. 1 il Tangorra incidentalmente distingue il prezzo « politico » dal prezzo « economico », come dimostrammo essere necessario (vedi p. 232 della presente opera), nonostante una precedente affermazione dell'autore in contrario senso.

Sulla pubblica impresa e sui bisogni pubblici cfr. pure l'opera notevole del Murray, *Le nozioni dello Stato, dei bisogni pubblici e dell'attività finanziaria,* Roma 1913.

Al § 140. — **Speculazione e prezzi.**

A piena conferma ed ampia dilucidazione ed integrazione di quanto ivi si dimostra sulla influenza che la speculazione esercita sulla fluttuazione dei prezzi, nel mercato dei prodotti, debbonsi esaminare i recentissimi e veramente egregi lavori di un valoroso cultore della disciplina statistica, abituato a *leggere* nei fatti quel che c'è scritto, non quel che detta il preconcetto teorico: Bresciani-Turroni, *Della influenza del commercio a termine sulle fluttuazioni dei prezzi*, in « Annali del Seminario giuridico della R. Università di Palermo », vol. III; *Di alcune relazioni fra prezzi presenti e prezzi futuri nel mercato dei prodotti*, in « Studî di economia, finanza e statistica editi dal Giornale degli Economisti e Rivista di Statistica »; *Sulla formazione dei prezzi a termine nelle borse dei prodotti,* in « Giornale degli Economisti e Rivista di Statistica », settembre 1915.

Le conclusioni del Prato sulla speculazione e i prezzi nel mercato del cotone americano, che dimostrammo al § 140 non concordi colle stesse resultanze statistiche esposte dall'autore, sembrano giustamente degne di critica anche al Bresciani, il quale (*Dell'influenza,* ecc., estr. p. 15 ss.) con nuovi e ricchi dati dimostra che anche dopo il 1906, in pieno dominio della speculazione, si ebbero oscillazioni molto violente nei prezzi.

Conclude il Bresciani (*Dell'influenza,* p. 24): « Il nostro esame

dimostra almeno questo, ci pare, che nel periodo considerato e riguardo alla merce da noi scelta, il commercio a termine in generale ha eseguito male il compito, assegnatogli dalla scienza, di equilibrare i prezzi nel tempo *e che spesso poi, senza dubbio, ha contribuito a intensificarne le fluttuazioni* ». Interessante è anche l'esame delle cause (*Dell'influenza*, p. 25 ss.) per cui i fatti non concordano con le conclusioni ottimistiche degli idealisti della speculazione, che al fenomeno reale, come dimostrammo ai §§ 138 ss., sostituiscono definitivamente (è la solita erronea applicazione del metodo delle approssimazioni successive) il fenomeno *immaginato* o *depurato* che dir si voglia. Anche il Bresciani dimostra, tra l'altro, arbitraria l'affermazione che lo speculatore abbia tutto l'interesse a prevedere giusto, « poichè egli sa che spesso gli riesce, dopo avere esagerato la tendenza naturale dei prezzi o averli spinti in una falsa direzione, di liquidare in tempo i proprî interessi e riversare i danni su altri meno accorti o deboli finanziariamente ».

Un punto molto importante, nell'analisi del Bresciani, è la verifica statistica dell'influenza delle variazioni dei prezzi effettivi, anche dovute a cause del tutto transitorie, su tutta la serie dei prezzi a termine contemporaneamente quotati. Da ciò deriva necessariamente, ben dice l'autore, che la serie dei prezzi a termine quotati in momenti successivi e riferentisi a una stessa scadenza dovranno presentare divergenze più o meno profonde e irregolari dal prezzo che effettivamente si avrà alla scadenza. Anche per questa ragione i prezzi a termine non sono in complesso determinazioni sufficientemente approssimate del prezzo effettivo, quale si avrà alla scadenza; perchè se esiste connessione stretta fra il prezzo a termine e il contemporaneo prezzo effettivo, non potrà perciò stesso esistere connessione tra il prezzo a termine e quello effettivo di qualche mese dopo. Del resto quest'ultima conclusione apparisce una conseguenza indeclinabile così del carattere subiettivo della previsione speculatrice, di cui abbiam detto più volte nelle precedenti pagine, come del fatto, di comune osservazione, che lo speculatore, nella sua previsione, si ispira anche agli avvenimenti contingenti del momento in cui la previsione è fatta, i quali hanno anzi spesso, sotto questo rispetto, influenza dominante, comunque non trascurabile.

A pp. 389-90. — Bibliografia del capitolo « Le banche e il mercato monetario ».

Adde la recente documentatissima opera di Ellis T. Powell, *The evolution of the Money Market*, Londra 1915.

A pp. 485-486. — **Bibliografia sui cambi e politica dei cambi.**

Adde: Mises, *The foreign exchange policy of the Austro-Hungarian Bank* in « The Economic Journal », giugno 1909; Spalding, *Foreign exchange and foreign bills in theory and in practice.* Cfr. particolarmente cap. X, *The foreign exchanges and the great war,* pp. 100 ss.

Al § 176. — **Bilancia commerciale italiana prima e dopo la guerra.**

Le osservazioni ivi esposte (pp. 494 ss.) sulla bilancia commerciale italiana dopo la guerra europea e su talune argomentazioni dell' Einaudi sono pienamente confermate dall' esame delle più esatte e definitive notizie sull' andamento del nostro commercio di importazione e di esportazione prima e dopo l' entrata in guerra dell' Italia, sino al termine del passato 1915. Occorre tener presenti questi dati (milioni di lire):

	1913	1914	1915
Importazioni di merci.			
gennaio maggio . . .	1536	1523	1325
giugno-dicembre . . .	2109	1400	2005
Esportazioni di merci.			
gennaio-maggio . . .	990	1040	1085
giugno-dicembre . . .	1521	1170	1131.

Lo squilibrio totale commerciale nel 1915 è di ben 1115 milioni, che fu probabilmente in gran parte colmato coi prestiti esteri. Questo riapparire dello sbilancio commerciale, presso a poco nelle antiche proporzioni, subito dopo la guerra (nel 1916 è di gran lunga superiore) conferma quel che osservammo di fronte alla progressiva riduzione del nostro sbilancio mercantile nel periodo della neutralità, effetto di un complesso di circostanze transitorie, di cui già dicemmo, non già di un *inevitabile* riduzione della importazione di merci, a compensazione delle perdute rimesse degli emigranti e dei forestieri.

Al § 179. — **Cambi e « punti dell' oro ».**

A proposito delle nostre osservazioni sui « punti dell' oro » veggasi un recentissimo scritto del Loria, *Il disaggio della valuta inglese,* in « Corriere Economico », 8 giugno 1906. L' autore ben giustamente spiega un tal quale disaggio verificatosi in questi ultimi tempi nella valuta inglese rispetto alle monete dei paesi neutrali, come il dollaro e il fiorino olandese, nonostante la piena convertibilità dei biglietti in oro, col divieto di esportazione dell' oro per cui « il debitore verso l' estero non ha più la scelta fra l' acquisto del cambio e l' invio dell' oro, ma deve a qualunque costo

procacciarsi del cambio e perciò è costretto a pagarlo ben sopra il punto dell'oro ».

Al § 179. — **Tecnologia dei cambî. Cambî sopra e sotto la pari — Deprezzamento dei cambî.**

I. Si deve esplicitamente avvertire, ancorchè resulti e dal contesto del discorso e dall'avvertenza a p. 509, n. 1 sul vario significato delle espressioni « sopra » e « sotto la pari », che al § 179, ove si parla dei « punti dell'oro », le espressioni sopra e sotto la pari sono adoperate, in conformità con l'uso invalso fra i trattatisti in questo argomento, nel significato che le due espressioni assumono quando la valutazione è fatta *all' incerto,* cioè il cambio è quotato con una quantità variabile o incerta di moneta nazionale contro una quantità fissa o certa di moneta estera, nel significato dunque opposto a quello adoperato nel precedente § 178, ove si discorre dei cambî « favorevoli » e « sfavorevoli », chiamando col primo appellativo quelli sopra la pari e col secondo quelli sotto la pari. naturalmente nel significato che le due espressioni hanno quando la valutazione è fatta *al certo,* cioè il cambio è quotato con una quantità certa o fissa di moneta nazionale contro una quantità variabile o incerta di moneta estera.

II. Il « deprezzamento » dei cambî, di cui a p. 569, n. 1 e *passim*. è naturalmente da intendersi, come appunto nel caso dei cambî brasiliani, ivi esaminati, nel senso che si deprezza il cambio della moneta estera, che è base del cambio quando la valutazione è all' incerto, nella moneta nazionale, ossia, come è lo stesso. che la moneta estera si sovrapprezza in confronto con la nazionale. S'intende che il contrario accade se la valutazione è al certo; ma è sempre pura e semplice questione di nomenclatura.

Al § 189. — **Sul « dumping ».**

Nel suo recentissimo scritto *Problemi finanziarî di guerra*, Roma 1915 in « Studi di Economia, Finanza e Statistica editi dal Giornale degli Economisti », in cui si leggono tante belle osservazioni sulla finanza di guerra, specie la critica dell' imposta sugli extraprofitti, il Cabiati ritorna sulla questione del « dumping », continuando a negarne il carattere economico-pubblico, che è essenziale, e su cui abbiamo insistito. Ed è anche perciò che gli effetti del « dumping » per il paese contro cui si rivolge appariscono alla mente del Cabiati circonfusi da una luce rosea. Il « dumping » non fa male a nessuno. tranne a lungo andare a chi l'esercita . . . . . . In fondo fu una vera manna per l' Inghilterra e per l'Italia.

Anche il « dumping » esercitato dal Sindacato Siderurgico Germanico contro la nostra siderurgia, è una prova che « la industria estera che esercita la svendita *spreca le munizioni* », addirittura La prova sarebbe offerta dal fatto già da noi ricordato che nel 1913, dopo qualche anno di guerra, il Sindacato Germanico venne a patti coi nostri siderurgici, obbligandosi a non esportare nel Regno più di 37000 tonnellate all'anno e a non vendere ad oltre 5 M. la tonnellata sotto al prezzo che adotta negli altri paesi. Ma in questo fatto io non vedo punto la prova della dedizione germanica come non ci vedo il documento delle pacifiche intenzioni tedesche (cfr. p. 617). Certo la resistenza dei nostri industriali impedì ai germanici di ottenere resultati maggiori, riuscì a *frenarne* la prepotenza. Ma questo non significa che il Sindacato tedesco abbia « sprecato le sue munizioni ». In primo luogo con quell'accordo si assicurò in Italia una vendita di prodotti superiore alla media degli anni 1909-1912 [1]) e a un prezzo assai superiore a quello del periodo del « dumping », il che vuol dire che ottenne almeno in parte il suo fine economico; in secondo luogo rinsaldò i suoi vincoli con la siderurgica italiana, effetto economico-politico che, se non sbaglio, ha qualche importanza!

[1]) « Formeisen » per esportazioni esportate dal Sindacato tedesco:

	tonnellate		tonnellate
1909 . . .	38.000	1911 . . .	30.000
1910 . . .	34.000	1912 . . .	24.000

INDICE ALFABETICO-ANALITICO

C

D

L

M

T